



VAASAN AMMATTIKORKEAKOULU
VASA YRKESHÖGSKOLA
UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Teemu Vuorela

KIINALAISTEN HUONEKALUJEN TUONTIPROSESSIN HAASTEET

Liiketalous 2013

TIIVISTELMÄ

Tekijä	Teemu Vuorela
Opinnäytetyön nimi	Kiinalaisten huonekalujen tuontiprosessin haasteet
Vuosi	2013
Kieli	suomi
Sivumäärä	55 + 1 liite
Ohjaaja	Leena Pommelin-Andrejeff

Työssäni tutkin toimeksiantajayritykselle huonekalujen tuontiprosessia Kiinasta Suomeen. Tutkimuksen tavoitteena oli löytää Kiinan tuonnin haasteet huonekalualalla. Tutkimuksen tehtävänä oli tehdä tiivis paketti tuonnin vaiheista ja löytää yrityksen näkökulmasta tuonnin haasteet. Aiheen valinta perustuu omaan työskentelyyn yrityksessä ja mielenkiintoon tuontiprosessista.

Työssäni käydään läpi Kiinaa kauppakumppanina sekä tarkastellaan tuonnin vaiheita kuten logistiikkaa, tullausta, tuontimuotoja, toimituslausekkeita ja maksutapoja.

Yrityksen kannalta suurimmat haasteet kohdataan ostovaiheessa Kiinassa ja varastoinnissa Suomessa. Tavarán saaminen Kiinasta Suomeen ei muodostunut haasteelliseksi yritykselle johtuen huolitsijan käytämisestä.

ABSTRACT

Author	Teemu Vuorela
Title	Challenges of Chinese Furniture Import
Year	2013
Language	Finnish
Pages	55 + 1 Appendice
Name of Supervisor	Leena Pommelin-Andrejeff

In this thesis furniture imports from China to Finland were studied. The aim of the thesis was to find the challenges in the import process when importing goods from China for the case company. The research task was to make a summary of stages in importing and to find the challenges from my employer's perspective. The reason I chose this topic is that I have worked in this company and I am interested in this subject.

In this study China as a trading partner was reviewed and import stages such as logistics, customs clearance, import forms, Incoterms and payment methods were examined.

The research revealed the biggest challenges of importing goods from China. From the company's point of view they face the greatest challenges in the purchasing phase at China and in storing products in Finland. Because of using a forwarder, getting the purchased products from China to Finland was not challenging for the company.

Keywords	import, logistics, challenges
----------	-------------------------------

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

1	JOHDANTO.....	8
1.1	Tutkimuksen tausta	8
1.2	Tutkimuksen tavoitteet ja rajaus	8
1.3	Tutkimuksen rakenne.....	9
2	KIINA KAUPPAKUMPPANINA	10
2.1	Kiinan talous	10
2.2	Tuonti Kiinasta.....	11
2.3	Liiketapaamiset ja neuvottelut	11
2.4	Ongelmat neuvotteluissa.....	12
3	TUONTI	13
3.1	Tuontitapahtuma	13
3.2	Tuonti Kiinasta Suomeen.....	13
3.3	Tuontimenetelmät	14
4	KAUPPASOPIMUS	18
4.1	Kauppasopimuksen synty	18
4.2	Ostosopimus.....	19
4.3	Kauppasopimuksen suoritushäiriöt ja jälkiseuraamukset	20
4.3.1	Myyjän laiminlyönnit.....	20
4.3.2	Ostajan laiminlyönnit	21
5	LOGISTIIKKA.....	22
5.1	Varastointi.....	22
5.2	Kuljetusvaihtoehdot	22
5.2.1	Merikuljetukset	23
5.2.2	Maantiekuljetus	24
5.2.3	Rautatiekuljetus.....	25
5.2.4	Lentokuljetus.....	26
5.2.5	Yhdistetyt kuljetukset	27
5.3	Huolitsija.....	28
5.4	Globaalit logistiikkaongelmat.....	28

6	TOIMITUSLAUSEKKEET	31
6.1	Toimituslausekkeen tarkoitus	31
6.2	Kaikkia kuljetusmuotoja koskevat lausekkeet	31
6.3	Merikuljetuksiin soveltuvat toimituslausekkeet	34
6.4	Kiina-lisä.....	35
7	MAKSULIIKENNE	36
7.1	Tuonnin maksuliikenne.....	36
7.2	SWIFT.....	36
7.3	Maksutavat	37
8	TULLAUS	39
8.1	Yleistä	39
8.2	Tuontitullaus	39
8.3	Tuonnin asiakirjat	41
9	EMPIIRINEN TUTKIMUS	43
9.1	Erilaiset tutkimusmenetelmät.....	43
9.2	Haastattelun toteutus	45
9.3	Tutkimuksen luotettavuus	46
9.4	Tutkimustulokset.....	46
10	JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA	51
	LÄHTEET	54
	LIITTEET	

KUVIO- JA TAULUKKOLUETTELO

Kuvio 1. Kiinan vienti, tuonti ja kauppatase	s. 10
Kuvio 2. Tuontikuljetukset Suomeen vuonna 2011	s. 27
Kaavio 1. Kauppatapahtuma	s. 14
Kaavio 2. Tuontitavat	s. 16
Kaavio 3. Maksuliikenne	s. 36
Kaavio 4. Tullauksen eteneminen	s. 40

LIITELUETTELO

LIITE 1. Teemahaastattelun kysymykset

1 JOHDANTO

1.1 Tutkimuksen tausta

Teen tutkimukseni eräälle suomalaiselle huonekalujen jälleenmyyntiketjulle. Työn aikana kutsun yritystä nimellä yritys x. Aion selvittää, mitä haasteita yritys kohtaa huonekalujen tuonnissa Kiinasta. Aasiassa tehdään suuri määrä ulko- ja sisäkäyttöön tarkoitettuja huonekaluja. Siellä tuotteet ovat halvempia valmistaa ja raaka-aineet ovat lähellä. Tämän takia myös monet suomalaisten käytössä olevat kesäkalusteet sekä sisäkalusteet ovat sieltä peräisin.

Itselläni on tutkimuskohdetta kohtaan suuri mielenkiinto, koska olen työskennellyt toimeksiantajayrityksessä noin kolme vuotta. Työssäni olen huomannut tuontiprosessien hitauden aiheuttamia haasteita. Aihe on ajankohtainen, sillä lähes kaikki suuret suomalaiset huonekalukaupat tuovat tavaraa Aasiasta. Aihe on toimeksiantajalle tärkeä, koska tavaroiden varastointi maksaa paljon sekä tuotteiden puuttumisella menetetään huomattava määrä asiakkaita. Tuotteiden nopea ja varma saatavuus on yksi parhaista myyntiargumenteista nykypäivän huonekalujen kaupanteossa. Tarkoitus olisi, että tuotteita ei tarvitsisi säilyttää suuria määriä keskusvarastoissa, vaan niitä voitaisiin tilata aina nopeasti lisää kysynnän mukaan.

1.2 Tutkimuksen tavoitteet ja raja

Työn tavoitteena on löytää haastekohdat, kun tuodaan huonekaluja Kiinasta. Tavoitteena on luoda yritykselle tiivis tietopaketti ulkokaupan tuonnista, rajattuna Kiinaan. Suomalaiset huonekalualan yritykset tuovat jatkuvasti enemmän tavaraa Aasian maista, ja kaukomaista kun tavaraa tuodaan, kohdataan myös ongelmia. Ensimmäisenä tavoitteena olisi selvittää, mitä ne haasteet ovat ja miten niistä voitaisiin päästä eroon. Seuraaviin kysymyksiin haluaisin vastauksia: Mitkä ovat kyseisen yrityksen suurimmat haasteet Kiinan tuonnissa? Millä keinoin tuotteet saataisiin turvallisesti, mutta nopeasti Suomeen myytäväksi? Tutkimuksen lopputuloksista haluan löytää vastaukset tutkimusongelmiin. Tutkimukseni raja

Kiinan tuontiin, sillä Euroopasta tulevien tavaroiden tuontia on tutkittu hieman laajemmin ja yritys x:llä on Euroopassa taas kymmeniä toimittajia. On helpompi keskittyä yritys x:n ja kiinalaisten kalustetoimittajien välisiin tuontiprosesseihin. Kyse ei kuitenkaan ole vain yhden tietyn tuotteen matkasta Suomeen vaan suurien kokonaisuuksien toimituksista.

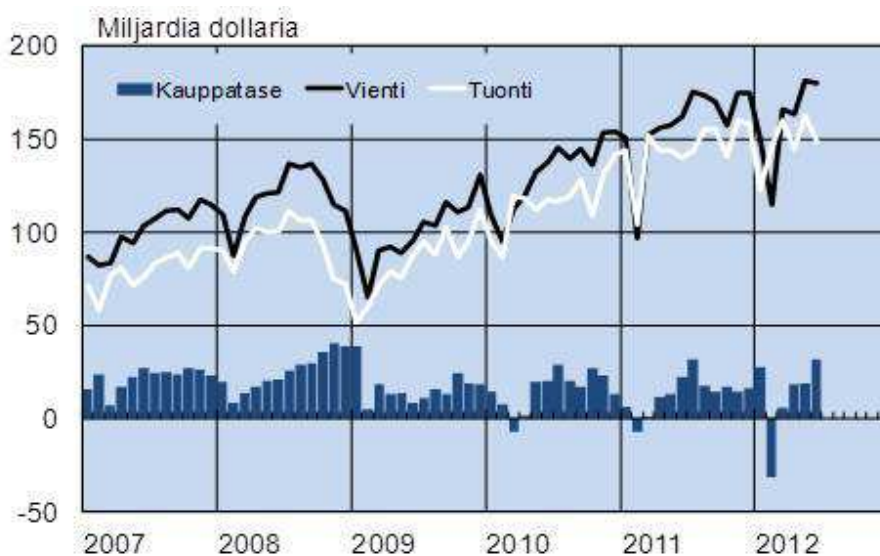
1.3 Tutkimuksen rakenne

Tutkimuksessa käydään läpi tuontiprosessi Kiinasta Suomeen yleisestä näkökulmasta ja kerrotaan myös tuonnin teoriaa. Teorian tavoitteena on edetä loogisessa aikajärjestyksessä kaupanesityöstä aina tavaran saamiseen. Työssä tutustutaan myös Kiinaan kauppakumppanina hieman tarkemmin. Empiirinen tutkimus ja haastattelut suoritetaan yritys x:n osto- ja hankintapuolen päällikölle teoriaosuuden jälkeen. Empirian kysymykset tehdään teoriaosuuden jälkeen, kun tiedetään tarkemmin haastattelun teemat.

2 KIINA KAUPPAKUMPPANINA

2.1 Kiinan talous

Kiina on maailman toiseksi suurin talousmaa, sen edellä on ainoastaan Yhdysvallat. Kiinan valtavat luonnonvarat, suuret työntekijämarkkinat ja edulliset työ kustannukset tekevät siitä erinomaisen maan tavaroiden tehotuotantoa varten. Maan talouden kehitys on jatkuvaa ja tavoitteena on myös saada bruttokansantuote kaksinkertaistettua vuoteen 2020 mennessä. Kiinassa asuu yli 1,3 miljardia ihmistä, joten maan sisämarkkinat ovat maailman laajimmat. Maan koulutustasoon panostetaan ja kaupankäynnin sääntelyä sekä rajoituksia ollaan vähentämässä. Kiina pärjää hyvin myös suuren sisämarkkinansa avulla. Kiinalla on lähes poikkeuksetta kauppatase ylijäämäinen eli vientiä on enemmän kuin tuontia. Kuvio 1. näkee kuinka vienti on lähes aina suurempaa kuin tuonti. Kauppatase nähdään kuvioista myös suoraan. (Finpro 2010, kauppapolitiikka)



Kuvio 1. Kiinan vienti, tuonti ja kauppatase (Suomen Pankki 2012)

2.2 Tuonti Kiinasta

Yksi tärkeimmistä asioista Kiinasta ostettaessa on hyvän yhteistyökumppanin löytäminen. Potentiaalisia myyjiä Kiinassa on erittäin paljon. On tärkeää tunnistaa kenen kanssa kauppaa kannattaa käydä, keneltä saadaan hinta-laatusuhteeltaan parhaita tavaraa ja kuka pitää kiinni sovituista toimitusajoista. Hyvän kumppanin löytäminen vaatii laajaa esityötä ja mahdollisesti asiantuntijan apua. Verkostoituminen on erittäin tärkeää, jotta saadaan vihjeitä ja suoria yhteyksiä hyviin tavarantoimittajiin. Esimerkiksi messut toimivat hyvin suhteiden hankkimiseen ja suhteet auttavat ostamisessa erittäin paljon. (Kauhanen 1999, 231–234)

Eniten ongelmia Kiinasta tuotaessa aiheuttavat laatu ja toimitusvarmuus. Nämä ongelmat johtuvat yleensä kommunikaatiovaikeuksista, myyjän kokemattomuudesta tai erilaisista laatuvaatimuksista. Kun ostetaan huonolaatuista tuotetta, tulee se ostajalle yleensä erittäin kalliiksi virheeksi. Reklamaatioiden hoitaminen on kallista ja aikaa vievää toimintaa. Ostoja voidaan tehdä muiden organisaatioiden välityksellä, mutta ostajien olisi tärkeää käydä tutustumassa tuotantolaitoksissa henkilökohtaisesti ja näin myös sopia asioista kasvotusten. Hyvät henkilökohtaiset suhteet vaikuttavat tuotteiden laatuun ja toimitusten nopeuteen. Optimaalinen tilanne olisi sellainen, jossa ostaja tarkistaisi tuotteet vielä ennen kuin ne lähetetään Suomeen. Näin vältetään turhaan maksamasta huonoista tuotteista. (Kauhanen 1999, 231–234)

2.3 Liiketapaamiset ja neuvottelut

Kun mennään Kiinaan neuvottelemaan kaupan ehdoista ja hinnoista, on neuvottelijoiden hyvä muistaa paikalliset käyttäytymisetiketit. Valmistautuminen on erittäin tärkeää ennen kauppakumppanin tapaamista. Kiinalaiset liikemiehet ovat erittäin hintatietoisia ja osaavat pitää puolensa neuvotteluissa. Neuvottelut tulee varata hyvissä ajoin ja niihin kannattaa varata reilusti aikaa. Kiinalainen aikakäsitys on erilainen kuin suomalainen. (Arho Havren & Rutanen 2010, 156–163; Finpro 2010)

Kun ryhmä esittelee itsensä, on suositeltavaa, että korkea-arvoisin esittelee itsensä ensimmäisenä. Normaalina tapana esittelyissä käytetään kättelyä. Käyntikorttien käyttäminen on erittäin suositeltavaa Kiinassa toimiessa. Käyntikortti tulee tehdä vähintäänkin englanninkielellä, mutta hyvään valmistautumiseen kuuluu käyntikortin kääntäminen kokonaan kiinankielelle. Käyntikortteihin kannattaa kirjoittaa itseään väheksymättä kunnolliset tittelit, näin saadaan paikallisilta liikemiehiltä kunnioitusta. Kiinalaiset arvostavat käyntikortteja eri tavoin kuin suomalaiset. Kortteihin ei kirjoiteta muistiinpanoja eikä numeroita. Neuvottelujen aikana kortit tulee pitää näkyvästi pöydällä, jotta opitaan tuntemaan toistensa nimet ja tittelit. Neuvotteluihin ei voi lähteä assistentin tittelillä, koska vastapuolen neuvottelijat ovat yleensä korkea-arvoisia. Perinteiden mukaan neuvottelijoiden tulisi olla samanarvoisia, joten oman tittelin valinta on tärkeää. (Arho Havren & Rutanen 2010, 156–163; Finpro 2010; Kauhanen 1999, 173–176)

Pukeutumiseen ei löydy erillistä sääntöä, mutta puku on aina turvallinen valinta kun käydään virallisissa liiketapaamisissa. Kun siirrytään keskustelemaan liikeasioista arkisempiin asioihin, on hyvä pitää mielessä asiat, joista ei kannata keskustella. Vieraan tulee tuntea Kiinan historiaa ja välttää puhumista esimerkiksi maan rajanaapurisuhteista. (Arho Havren & Rutanen 2010, 156–163; Finpro 2010)

2.4 Ongelmat neuvotteluissa

Suurimmat ongelmat neuvotteluissa johtuvat valmistautumattomuudesta. Edellisessä osiossa kerrottuja asioita ei saa unohtaa. Yleensä neuvotteluongelmista päästään helpommin eteenpäin paikallisen tulkin avulla. Kiinalaiset voivat ruveta jopa korottamaan ääntään neuvotteluissa, mutta silloin on hyvä pysyä rauhallisena ja ehdottaa siirtymistä eteenpäin. Monesti ulkomaalaiset neuvottelijat uskovat saaneensa sopimuksen aikaan pelkästään yhteisymmäryksestä. Kiinan laki ei pidä sisällään suullisia sopimuksia. Kiinassa täytyy muistaa, että sopimus on syntynyt vasta, kun se on kirjoitettu paperille. (Arho Havren & Rutanen 2010, 169-171)

3 TUONTI

3.1 Tuontitapahtuma

Yrityksen tuontitapahtuma alkaa tuotteiden tarpeen kartoituksella. Täytyy kartoittaa hyvin se, mitä yritys oikeasti tarvitsee. Yritykset, joilla on omaa tuotantoa, voivat pohtia, kannattaako tuote valmistaa itse vai kannattaisiko se tuoda jostain muualta valmiina tuotteena tai puolivalmisteena. Apuna tuontitoiminnassa yritys voi käyttää tuontiagenttia, komissionääriä tai maahantuoja.

Tuonti jaetaan ulkokauppaan ja yhteisökauppaan. Yhteisökaupalla tarkoitetaan yhteisön sisällä tapahtuvaa kaupankäyntiä. Esimerkiksi EU-alue on yhteisö, jonka alueella kauppaa saa käydä vapaasti. Yhteisön sisällä olevien maiden rajoilla ei ole tullausta eikä kaupankäyntiä ole lähtökohtaisesti rajoitettu. Tavaraa voidaan liikutella vapaasti yhteisön sisällä vasta kun se on saavuttanut yhteisöaseman. Yhteisöaseman saa, kun tavara on tuotettu yhteisön alueella tai se on tullattu kolmansista maista yhteisöalueen sisälle. (Karhu 2002, 64–65)

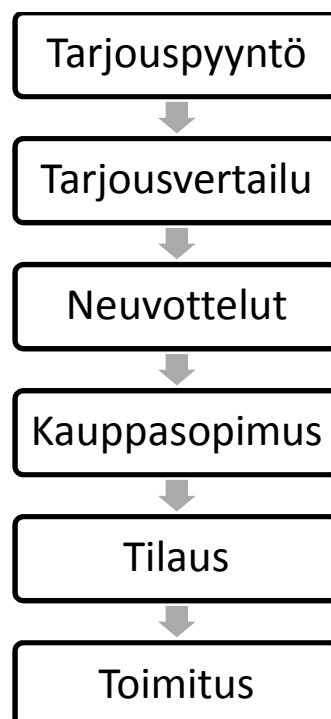
Kolmansista maista tuonti, eli yhteisön ulkopuolelta tuleva tuonti on rajoitetumpaa. Ulkokaupan tuonnissa tulee ottaa huomioon tuontirajoitukset, tullaus ja alkuperämaakohtaiset määräykset. Kiina kuuluu kolmansiin maihin, joten Kiinan tuonnissa tulee ottaa huomioon suurempi määrä asioita. (Karhu 2002, 65–66)

Tärkeä osaa kannattavaa tuontitoimintaa on oikean kauppakumppanin löytäminen. Hyvän ja luotettavan kauppakumppanin kanssa on helpompi käydä kauppaa ja sopia asioista. Kun oikea kauppakumppani on löydetty, siirrytään kaupan seuraaviin vaiheisiin. Ennen sopimuksen tekoa tulee huomioida myös tullimääräykset ja tuontilisenssien tarpeellisuus. (Melin 2011, 19)

3.2 Tuonti Kiinasta Suomeen

Koko Suomen tuonnista, Kiinasta tuotavien tuotteiden osuus oli vuonna 2012 noussut 8 prosenttiin. Vaikka koko Suomen tuonti laski vuonna 2012 prosenttiin,

jatkui Kiinan tuonnin kasvu edelleen. Vuonna 2011 tammi-elokuussa Kiinasta tuotiin Suomeen 44 miljoonan euron edestä huonekaluja. Viime vuonna samaisella aikavälillä huonekaluja tuotiin 54 miljoonalla eurolla. Kasvua edellisvuoteen tuli siis 10 miljoonaa euroa. Koko tuonti maiden välillä kasvoi 15 %. Kotimaiset huonekalut ovat menettäneet markkinaosuuttansa tuontihuonekaluille. Kiinasta tuotavat huonekalut ovat hinnoiltaan huomattavasti edullisempia kuin kotimaisesti valmistetut kalusteet. Kaaviosta 1. löytyy kaupanteon vaiheet kauppakumppanin ja tullimääräystarkistuksen tarkistamisen jälkeen. (Tulli 2012a)



Kaavio 1. Kauppatapahtuma. Melin 2011.

3.3 Tuontimenetelmät

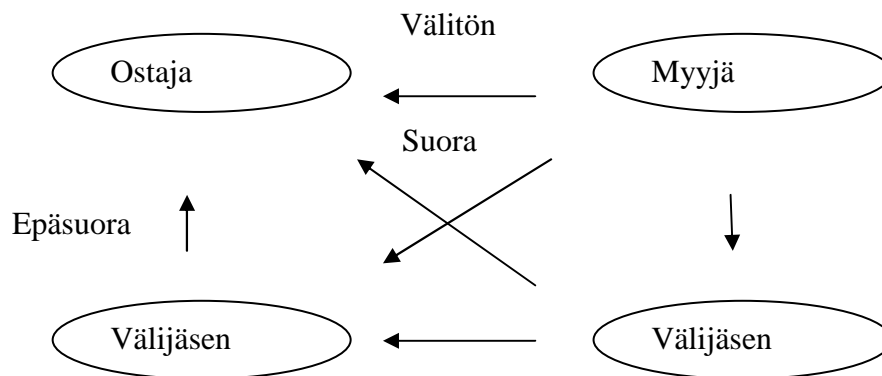
Tuontia voidaan toteuttaa usealla eri tavalla. Tuontitavan valinta riippuu myös paljon siitä, minkälaisesta paikasta tuotetta tuodaan. Esimerkiksi Ruotsista

tuotaessa voidaan käyttää yksinkertaisia tuontimenetelmiä, koska Ruotsi kuuluu EU-yhteisöön. Yhteisökuuluvuuden vuoksi byrokratia jää vähäiseksi.

Välitön tuonti tarkoittaa sitä, että tavaraa tuodaan maahan ilman välijäseniä. Tässä tapauksessa ostaja ostaa tuotteen suoraan ulkomaiselta myyjältä. Tuotteen saamisen Suomeen hoitaa ostajayritys ja heidän oma organisaatio. Yrityksen osto-organisaatio ostaa tuotteet, mutta myös joissain tapauksissa hoitavat itse muut tuontiprosessin vaiheet. Välitön tuonti on kaikista tuontimenettelyistä suorin menetelmä saada tuotteet myyjältä ostajalle. (Karhu 2002, 36–40)

Suora tuonti tarkoittaa käytännössä sitä, että tuontitapahtumassa on mukana välikäsi joka edustaa myyjäosapuolta. Se voi olla esimerkiksi agentti, broker tai komissionääri. Käytettäessä vientiagenttia, toimii se myyjäyrityksen nimissä sekä tekee myyntisopimukset. Komissionääri toimii samoin tavoin myyjäyritykselleen, mutta toiminta on omissa nimissä. Brokerin toimenkuva on hieman laajempi koskien muun muassa myynninedistämistä. Edustussuhteeltaan se on samankaltainen kuin agentti. Omaan lukuunsa toimivat myyjän tuotteita välittävät vientiliikkeet, vientiyhdistykset ja vientiyritykset kuuluvat myös suoraan tuontiin. Ne toimivat täysin omaan lukuunsa ja tarkoituksena heillä on harjoittaa vientikauppaa. (Karhu 2002, 36–40)

Epäsuora tuonti on kuin suora tuonti, mutta epäsuorassa tuonnissa välikäsi toimii ostajan nimiin. Välikätenä voi toimia komissionääri, maahantuoja, agentti tai kokonaan toinen yritys joka harjoittaa tuontia. Agentti toimii tavaran tuojan nimiin ja lukuun. Komissionääri taas toimii omiin nimiinsä, mutta tuojan lukuun. Maahantuojalta, tukkukaupalta tai vähittäiskaupalta ostettavat tuotteet eivät ole periaatteessa tuontia. Maahantuojat hoitavat myynnin ja ostamisen omiin nimiinsä ja lukuunsa, joten heiltä ostettaessa tuotteita on se kotimaan kauppaa. Kaaviossa 2. on nähtävissä tuontimenetelmät kaaviona. (Karhu 2002, 36–40)



Kaavio 2. Tuontitavat. Karhu 2002.

Menetelmien edut ja haitat

Välittömän tuonnin yksi ehdoton etu on siinä, että kenellekään ei tarvitse maksaa palkkioita välikätenä toimimisesta. Tiedonkulku on sujuvaa, koska ostajaorganisaatio pystyy olemaan suoraan yhteydessä myyjäorganisaatioon. Välittömän tuonnin etuna on myös se, että maksuajat saadaan neuvoteltua hieman normaalia pidemmiksi. (Karhu 2002)

Välittömän tuonnin riskinä on suuri vastuu koko tuontiprosessista. Tuotteet, logistiikka, tullaus ja maksut täytyy itse suorittaa. Se vaatii kansainvälisen kaupan ammattitaitoista henkilöstöä ostajaorganisaatiolta. Välittömä tuonti ei ole rahallisesti kannattavaa pieniä erinä tilatessa. Yksi haaste ja haitta on oikean myyjäorganisaation löytäminen ja suhteen ylläpitäminen. (Karhu 2002)

Suora tuonti on ostajalle helpompaa. Vastuu tuontiprosessista siirtyy yleensä myyjäorganisaatiolle tai niiden edukseen toimiville välijäsenille, riippuen valituista toimitusehdoista. Suoraa tuontia pystyy harjoittamaan myös hieman pienemmillä tuote-erillä ja maksuajan pituudet pysyvät pitkinä. (Karhu 2002)

Suorassa tuonnissa rahallista haittaa tulee välikäsilä maksettavista palkkioista. Verrattuna välittömään tuontiin, tiedonkulku ei kulkeudu suoraan. Tieto kulkee ostajalta esimerkiksi vientiagentin kautta myyntiorganisaatiolle, joten se on hitaampaa ja siinä voi tapahtua väärinkäsityksiä. (Karhu 2002)

Epäsuora tuonti on helppoa, turvallista ja joustavaa. Epäsuorassa tuonnissa pystyy toimimaan esimerkiksi oman maahantuojan tai tuontiagentin välityksellä. Tämän vuoksi epäsuoran tuontitavan valitseminen onkin kuin kotimaan kauppaa. Epäsuora tuonti soveltuu erinomaisesti pienien erien ostamiseen. (Karhu 2002)

Epäsuoran tuonnin suurin haitta on suuret kustannukset. Toiminta on helppoa, mutta kun sen hoitaa ulkoinen toimija, niin siitä joutuu maksamaan palkkioita. Jos halutaan kommunikoida alkuperäisen myyjäorganisaation kanssa, on se hidasta monien välikäsien vuoksi. Maksuajat ovat lyhyempiä kuin suorassa ja välittömässä tuonnissa. (Karhu 2002)

Huolitsijaa käytettäessä etuna on huolitsijan asiantuntijuus kyseiseltä alalta. Heidän velvollisuutenaan on hoitaa huolitsijasopimuksessa sovitut kohdat sekä toimia päämiehen eduksi. Hyvä huolitsija on luotettava ja tehokas kumppani, joka helpottaa tavarantoimintaa erittäin paljon. Huolitsijalla on vastuu tavarasta, kunnes se luovutetaan vastaanottajalle sopimuksessa sovitulla tavalla. Näin vastuuta tavarasta saadaan siirrettyä ostajaorganisaatiolta pois. Huolitsija on korvausvelvollinen mahdollisista tavarantoimitusmyöhästymisistä. (Melin 2011, 232–242)

Haittana huolitsijaa käytettäessä ovat kustannukset. Huolitsijaa käyttävän päämiehen tulee maksaa huolitsijalle aiheutuvat kulut huolinnasta sekä maksaa erikseen sovittu palkkio toiminnasta. (Melin 2011, 232–242)

4 KAUPPASOPIMUS

Kauppasopimus on tärkeä osa kansainvälistä kauppaa. Sopimus sitoo molempia osapuolia juridisesti pitämään kiinni sovitusta asioista. Kauppasopimus kannattaa tehdä huolellisesti ja niin, että molemmat osapuolet ymmärtävät sovitut kohdat. Asiat, joita neuvotteluissa käydään läpi ja halutaan myös sopimukseen, kannattaa kirjata samalla ylös sopimukseen. Hyvän sopimuksen arvo tulee esiin viimeistään siinä vaiheessa, kun kohdataan ongelmia tuontiprosessissa. (Melin 2011; Fintra 2002)

4.1 Kauppasopimuksen synty

Kauppasopimuksen syntyminen lähtee liikkeelle ostajan tekemällä tarjouspyynnöllä. Tarjouspyyntö on osoitus kiinnostuksesta kaupantekoa kohtaan. Tässä vaiheessa tarjouspyyntö ei kuitenkaan sido ostajaa eikä myyjää. Tarjouksen valmistelussa tulee ottaa huomioon vientimaan ja tuontimaan rajoitukset ja määräykset. Verotus tulee miettiä myös valmiiksi, mutta yleinen käytäntö on, että osapuolet huolehtivat oman maan veromaksut. Nämä asiat yksilöidään kauppasopimukseen ja on mahdollista, että esimerkiksi ostaja maksaa osan myyjän maan veroista. (Melin 2011, 42–46)

Sopimus katsotaan syntyneeksi kun myyjän antamaan tarjoukseen on vastattu hyväksyttävästi. Ostaja voi halutessaan tehdä vastatarjouksen ja jos myyjä vastaa hyväksyttävästi on kauppasopimus syntynyt. Suomen oikeustoimilaki katsoo tarjouksen ja siihen hyväksyttävästi annetun vastauksen sitovan osapuolia. (Melin 2011, 42–46)

Kansainvälisessä kaupassa sopimuksen molemmilla osapuolilla on vapaus sopia itse vapaasti sopimuksen yksityiskohdat. Kun toimitaan eri maiden ja kulttuurien toimijoiden kanssa on ehdottoman suositeltavaa tehdä sopimukset kirjallisena. Muita vaihtoehtoja on tehdä sopimus suullisesti tai konkludenttisesti. Ennen varsinaista kauppasopimusta voidaan halutessaan tehdä esi- ja aiesopimuksia. Aiesopimus ei ole sitova eikä velvoita kaupan syntyyn. Esisopimus on hieman tarkempi sopimus verrattuna aiesopimukseen. Tarpeeksi yksityiskohtainen

esisopimus voidaan katsoa myyjää ja ostajaa sitovaksi sopimukseksi. (Melin 2011, 42–46)

Tilausvahvistuksen vaatiminen ja saaminen on tärkeää, jotta vältetään virhetoimituksilta. Tilausvahvistuksesta nähdään, että myyjä on lähettämässä juuri sitä tavaraa mitä on tilattu. Oikea hinta ja määrä nähdään kunnollisesta tilausvahvistuksesta suoraan. (Melin 2011, 42–46)

4.2 Ostosopimus

Kauppasopimuksiin löytyy valmiita mallipohjia, joissa on vakioehdot voimassa. Ne tulee kuitenkin aina katsoa tarkasti läpi, sillä ne eivät välttämättä sovellu juuri siihen kyseiseen kauppaan. Valmiita mallipohjia voi ostaa esimerkiksi Kansainväliseltä kauppakamarilta eri kielille käännettynä. (Melin 2011; Pehkonen 2000)

Tavallisin tuontisopimus on ostosopimus. Ostosopimuksia on valmiina pohjina, mutta sopimukset kannattaa yksilöidä omien ja myyjän tarpeiden mukaisiksi. (Fintra 2002)

Kauppasopimuksen sisältö on hyvin laaja. Hyvässä kauppasopimuksessa tulisi ottaa huomioon ainakin seuraavanlaiset asiat:

- sopijapuolet
- kaupan kohteen yksilöinti; pakkaus, hinta, paino, määrä, laatu
- kauppahinta
- maksutapa ja maksuehdot
- toimitusaika
- toimitustapa ja -paikka
- kaupan purku / vapauttamisperusteet
- force majeure
- takuu
- vahingonvaara ja omistusoikeus
- sopimuksen voimaansaattaminen

- sovellettava laki ja riidan ratkaisu. (Fintra 2002)

4.3 Kauppasopimuksen suoritushäiriöt ja jälkiseuraamukset

4.3.1 Myyjän laiminlyönnit

Kun kauppasopimus on tehty, on myyjä velvollinen toimittamaan tuotteen sovittuun aikaan, sovittuun paikkaan ja asianmukaisesti pakattuna. Yleisimmät virheet liittyvät tavaran viivästymiseen. Se voi koskea joko koko toimitusta tai vain osaa siitä. Viivästymisen lisäksi virheitä kohdistuu itse tavarahan. Tavarahan kohdistuvat yleisimmät virheet ovat:

- heikko laatu
- väärä pakkaus
- tuotteiden liiallinen määrä
- puutteelliset asiakirjat
- tavaran päällekkäisyynti
- myyntioikeuden puuttuminen.

Ostajalla on oikeus hinnanalennuksiin, maksamisesta pidättäytymiseen, sopimussakkoihin ja vahingonkorvauksiin, jos myyjä ei ole pystynyt toimittamaan tuotetta sovituksessa ajassa. Joissain tilanteissa on mahdollista myös purkaa kauppasopimus viivästymisestä tai tavaran virheellisyydestä johtuen. Kauppasopimuksen sisältämä kaupan purku ja vapauttamisperusteet määrittävät sen. Tavaran virheellisyydestä on myyjällä velvollisuus korjata kaupan kohde asianmukaiseksi. Ostajalla on myös oikeus vaihtaa tavaraa, jos se ei ole sovittunlainen. Yleensä kauppasopimuksien suoritushäiriöistä selvittää hinnanalennuksilla ja tuotteiden vaihtamisella. Hyvin tehty kauppasopimus kuitenkin vahvistaa vahingonkorvausten saannin ja kaupan purun. Vastaavasti taas jos kauppasopimuksessa ei ole sovittu sopimussakosta, ei sitä pystytä käyttämään. (Melin 2011, 50–51; Fintra 2002, 20–21)

4.3.2 Ostajan laiminlyönnit

Ostajalla on omat velvollisuutensa, kun käydään kansainvälistä kauppaa. Ostajalla on velvollisuus ottaa tilatut tavarat vastaan ja maksamaan tuotteet sopimuksen mukaisesti. Myyjä pystyy suojautumaan maksuhäiriöitä vastaan valitsemalla oikea maksutapa kauppasopimukseen. Myyjä on oikeutettu korvauksiin, mikäli ostaja ei ota tavaraa sovitusti vastaan. Kaupan purku on mahdollista kauppasopimukseen sovitulla ehdoilla. Mikäli ostaja jättää tavarantoimituksen vastaanottamatta, on myyjällä mahdollisuus myydä tavara jollekin muulle osapuolelle. Velvollisuutena myyjällä on huolehtia vastaanottamatta jätetystä tavarasta.

Yksi yleisin ostajaosapuolen suoritusvirhe on maksuhäiriö. Jos ostaja laiminlyö maksun tai viivästyy sen maksamisessa, voi myyjä vaatia

- viivästyskorkoa
- vahingonkorvauksia
- sopimuksen purkua.

Viivästyskoron määrä on määritelty kauppasopimukseen ja sen suuruuden saa vapaasti osapuolet valita huomioiden kuitenkin maan korkolait. Sitä peritään alkuperäisen eräpäivän ja maksupäivän välinen aika. Viivästyskoron periminen on hieman arkaluontoista toimintaa, sillä sen pelätään vahingoittavan yritysten välistä suhdetta. Joissakin maissa koronperintä on kiellettyä, joten niissä maissa sovelletaan viivästyskorko vahingonkorvaukseksi. (Melin 2011, 50–52; Fintra 2002, 20–21)

5 LOGISTIIKKA

Logistiikalla tarkoitetaan tavara- ja informaatiovirtojen hallintaa. Logistiikka on hyvin laaja käsite ja se pitää sisällään mm. tavarankuljetuksen, varastoinnin ja niihin liittyvän tiedonhallinnan. Logistinen prosessi pyritään toteuttamaan mahdollisimman kustannustehokkaasti, jotta se parantaisi yrityksen kilpailukykyä ja kannattavuutta. Tuonnin logistiikassa kyse on ostojen ja hankintojen hallinnasta. (Karhu 2002; Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010)

5.1 Varastointi

Logistiseen ketjuun sitoutuu valtava määrä rahaa. Varastoissa säilytettävään tavarahan sitoutuva rahamäärä on tästä yleensä huomattava osa. Perinteisen nyrkkisäännön mukaan varastointikustannukset ovat noin neljänneksen varastossa olevien tuotteiden arvosta. Tämä tietenkin riippuu aina varastoitavasta tuotteesta. Varastointikustannukset syntyvät varaston henkilöstökustannuksista, varastotilasta, kalustosta sekä kunnossapidosta. Varastointitarve on pieni silloin, kun tavaraa saapuu vakioasti tiettyinä aikoina. Tällöin tiedetään tarkalleen milloin varaston täydennys saapuu ja ylimääräistä tavaraa ei tarvitse varastoida. Tilanne muuttuu välittömästi silloin, kun tavaraa tulee sattunaisiin väliajoin. Varastossa täytyy olla tavaraa myös niinä aikoina, kun tavaraa tulee odotettua myöhemmin. Jos tavaraa ei ole varastoitu tarpeeksi, koituu sen puuttumisesta monesti myyntitappioita. (Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 52)

5.2 Kuljetusvaihtoehdot

Tavaraa voidaan liikutella nykyään useilla eri tavoilla. Oikean kuljetustavan valinnassa pitää ottaa huomioon maantieteellinen sijainti, kuljetuksen kesto, hinta, tavarank ominaisuudet ja luotettavuus. Tiettyjen tuotteiden ominaisuudet ja pakkauskoko vaikuttavat kuljetustavan valintaan. Suuria autoja ei kannata tuoda lentokoneella, koska se on kustannusten kannalta kannattamatonta. Vaarallisten aineiden kuljetuksiin on olemassa omat säädökset ja erityisehdot liittyen kuljetusajoneuvoihin. (Melin 2011, 194–195)

5.2.1 Merikuljetukset

Merikuljetus kattaa suurimman osuuden Suomen kansainvälisistä kuljetuksista. Merikuljetus on suosituin kuljetustapa maailmalla. Yli 90 % kuljetettavasta tavarasta liikkuu meriteitse. Merikuljetuksen etu on siinä, että se ei rajoitu rautateiden tai teiden määrään. Merikuljetukset voidaan jakaa kolmeen osaan; linjaliikenne, hakurahtiliikenne ja sopimusliikenne. Maantieteellisesti ne voidaan jakaa sisävesiliikenteeseen, rannikkoliikenteeseen ja meriä ylittävään liikenteeseen. Merikuljetuksen valinta sopii parhaiten suurten tavaramassojen liikutteluun alhaisten hintojen ja suurien kuljetuskapasiteettien vuoksi. Kun tavaroita pitää saada nopeasti lyhyellä varoitusaajalla, eivät merikuljetukset tule kyseeseen. (Waters 2009; Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010)

Linjaliikenteessä rahtialukset kulkevat sovittuina aikoina sovituiden satamien välillä. Linjaliikenteessä on yleistä varustamoiden yhteistyö ja kahdesta tai useammasta varustamosta muodostuva linjakonferenssi. Ennen linjakonferenssi pystyi määrittelemään yhdenmukaiset kuljetusmaksut, mutta 2008 vuodesta lähtien EU:n kilpailulainsäädännön vuoksi se on kiellettyä nykyään. Kilpailulainsäädäntö sai näin kitkettyä pois niin sanotun monopolistisen piirteen linjakonferenssien toiminnasta. Linjaliikenteessä rahdin suuruus määräytyy painon tai tilavuuden mukaan ja se ilmoitetaan etukäteen. Paino tai tilavuus otetaan veloitusperusteeksi sen mukaan, kummasta muodostuu suurempi rahtikustannus. Konttikuljetuksissa on useita eri rahdinmääräytymisperusteita, jonka mukaan yhden kontin hinta määritellään. Rahtimaksun lisäksi kuljetukseen saattaa tulla lisämaksu tai alennus polttoaineiden hinnanmuutoksista (BAF) tai valuutan arvonmuutoksesta (CAF). Linjaliikenteessä asiakirjana käytetään konossementtia. (Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 247–150; Pehkonen 2000, 114–115; Melin 2011, 196–200)

Hakurahtiliikenteessä laivat kulkevat satunnaisten satamien väliä ilman säännönmukaista aikataulua. Suurin osa maailman laivoista toimii hakurahtiliikenteessä. Rahtimaksut määräytyvät kysynnän, tarjonnan ja markkinatilanteen mukaan. Rahdin suuruudesta sovitaan rahdinkuljettajan kanssa erikseen. Hakurahtiliikenteessä käytetään rahtaussopimusta, joka tunnetaan myös

sertepartiana, Charter Partyna ja C/P:nä. Rahtaussopimuksen teon hoitaa yleensä laivameklari. Rahtaussopimus sisältää vakioehtojen lisäksi paljon yksityiskohtaista tietoa ja ehtoja kuljetuksesta. Hakurahtiliikenteessä on kahden tyyppistä rahtausta; matkarahtaus ja aikarahtaus. Matkarahtauksessa kuljetetaan tiettyä tavaraa tiettyyn satamaan. Rahti määräytyy erikseen jokaiselta matkakerralta. Aikarahtauksessa rahdinantaja vuokraa aluksen tietyksi määräajaksi ja aluksen omistaja on velvollinen suorittamaan matkoja kyseisen määräajan. Molemmissa tapauksissa yksityiskohdat, vastuut ja kustannukset määritetään rahtaussopimuksessa. (Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 251–252; Melin 2011, 196–197)

Sopimusliikenteessä rahdinostaja vuokraa koko laivan. Tätä tapaa käytetään vain kun tavaramäärät ovat tarpeeksi suuret, jotta kokonainen rahtialus on kannattavaa vuokrata. Linjaliikenteeseen verrattuna ero on se, että kuljetus on yksityinen eikä avoin muille. Hakurahtiliikenteen aikarahtaus on samantyylinen, mutta sopimusliikenteessä kuljetettava tavara on suurimmassa osassa. Aikarahtauksessa taas vuokrattava alus on keskeisessä roolissa. (Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 252)

5.2.2 Maantiekuljetus

Maantiekuljetus jaetaan kahteen kuljetusmuotoon; linjaliikenne ja tilausliikenne. Linjaliikenne on kahden määrätyn paikkakunnan välistä kuljetusta tietyn aikataulun mukaan. Tilausliikenteessä asiakas valitsee lähtö- ja määräpaikan. Maantiekuljetuksen suurin etu on sen joustavuus ja ulottuvaisuus. Tavara saadaan toimitettua todella tarkasti suoraan haluttuihin paikkoihin. Suomesta maantiekuljetuksia on linjaliikenteellä paljon Eurooppaan ja tilausliikenteellä kauemmaksikin. Kuljetuskapasiteetit ovat merikuljetuksiin verrattuna huomattavasti pienemmät. Kun liikennöidään EU-kauppa-alueen ulkopuolelle, tarvitaan kohdemaan CEMT-lupa. Maantiekuljetuksien haittapuolina nähdään kalliit rahtikustannukset, työaikamääräykset ja lastien koko- ja painorajoitukset. Myös erilaiset liikenneverot ja tienkäyttömaksut tuovat nostavat rahdin hintaa. Yksi tärkeimmistä muuttuvista kuluista ovat polttoainekulut. Öljyn hinnan nousu

näkyä välittömästi maantierahdin hinnan nousuna. (Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 272–277; Melin 2011, 210–214)

Kansainvälisissä maantiekuljetuksissa käytetään CMR-rahtisopimusta. CMR on oltava kolmena kappaleena rahdin kuljettajalla, lähettäjällä ja lopuksi yksi kappale jää vastaanottajalle. CMR-asiakirja on todiste siitä, että rahdinkuljettaja on ottanut tavarat vastaan oikean määrän ja ehjänä. Lähettäjä on vastuussa rahtikirjassa olevien tietojen oikeellisuudesta. Tulevaisuudessa tiedonsiirto tulee sähköistymään yhä enemmän. Kansainvälisesti sopimuksien ja kuljetusalan kehityksestä vastaa kuljetusunioni IRU. (Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 272–277; Melin 2011, 210–214)

Tärkeä osa vastaanottajan kannalta on tavarat luovutus. Rahdinkuljettajan velvollisuus on luovuttaa tavara rahtikirjassa merkattuun määräpaikkaan sekä rahtikirjassa mainitulle henkilölle. Ellei asiasta ole erikseen sovittu, on tavarat purkaminen rahdinkuljettajan tehtävä. Rahdinkuljettajan on purettava tavara turvalliseen paikkaan ja siten, että se ei vahingoitu. Tärkeä osa vastaanottoa on lähetyksen tarkistaminen. Pakkaukset ja tavara on välittömästi tarkistettava, jotta puutteita ilmetessä ne pystytään merkitsemään rahtikirjaan. Jos kuitenkin tavarat viallisuus ilmenee vasta luovutusta myöhemmin, on siitä reklamoitava seitsemän vuorokauden aikana. (Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 272–277; Melin 2011, 210–214)

5.2.3 Rautatiekuljetus

Rautatiekuljetus on ympäristöystävällinen ja suhteellisen edullinen vaihtoehto tavarat kuljettamiseksi. Rautateitä pitkin kulkevat tavarat pääsevät yleensä turvallisesti ja luotettavasti määränpäähensä. Rautateitä pitkin pystytään nykyään kuljettamaan suuria volyymejä tavaraa. Myös erityiskuljetusta vaativat tavarat pystytään kuljettamaan kehittyneiden erikoisvaunujen myötä. Heikkoutena kuljetusmuodolla on määräsijain vähyys ja mahdolliset etäisyydet asemilta toivottuihin kuljetuskohdeisiin. Kun rautateitä tuleva kuljetus voidaan joutua jättämään satojen kilometrien päähän määränpäästä, voidaan se rekalla viedä

perille asti. Eri maiden raideleveydet ja aikatauluihin sidottu liikenne hidastaa kuljetusta. (Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 285–290; Melin 2011, 217)

Trans-Siperian junaradan myötä pystytään tavaraa tuomaan myös Kiinasta Suomeen. Trans-Siperian rata kulkee Venäjän halki aina kauas itään Kiinaan saakka. Rautatiekuljetuksella Kiinasta tulevien tavaroiden kuljetus kestää noin 3 viikkoa. Junamatkan kestoon vaikuttaa matkalla vallitseva sää ja tullimuodollisuudet. Siperiassa huono keli voi pysäyttää junaliikenteen. (Melin 2011, 217)

Rautatiekuljetuksissa kuljetussopimus vahvistetaan rahtikirjalla. Kuljettajan ja asiakkaan väliset oikeudet määrittelee CIM-sopimus. Rahtikirja tarvitaan useana kappaleena, jotta jokainen kuljetukseen liittyvä osapuoli saa omansa. Yleisesti rahtikirjaan tulee tiedot lähettäjistä, vastaanottajista, määränpäästä sekä tavarain määränstä ja laadusta. Rahtin suuruus muodostuu kuljetettavan tavarain painosta ja tilavuudesta sekä kuljetustavasta ja matkasta.. (Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 285; Melin 2011, 215–216)

5.2.4 Lentokuljetus

Lentorahdin ylivoimainen etu muihin kuljetusmuotoihin verrattuna on sen nopeus. Esimerkiksi Kiinasta Suomeen saadaan tavara toimitettua suoralla lennolla noin 13 tunnissa, kun taas rautateitse ja meriteitse siinä menee noin kuukauden verran. Lentorahdia ei kuitenkaan käytetä paljoa verrattuna muihin kuljetustapoihin. Sen selittävät korkeimmat kuljetuskustannukset ja pienten volyymien kuljettaminen kerralla. Yleensä lentorahdilla kuljetettavat tavarat ovat kooltaan pieniä, mutta arvokkaita. Lentorahdit kulkevat joko matkustajaliikenteen mukana tai erillisillä rahtikoneilla. (Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 290–291; Melin 2011, 218)

Lentokuljetuksissa käytössä on vuonna 1999 hyväksytty Montrealin yleissopimus. Sopimus yhtenäistää kansainväliset säännöt lentoliikennettä koskien. Suomi liittyi Montrealin sopimuksen alle vuonna 2004. Sopimusta noudatetaan kahden sopimukseen liittyneen osapuolen välillä. . (Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 290–291; Melin 2011, 218–219)

Tärkein asiakirja lentorahdeissa on Air Waybill eli AWB. Tämä lentorahtikirja pitää sisällään kaikki keskeiset kuljetukseen liittyvät kohdat ja se tulee monistaa useana kappaleena. Lisäksi vaarallisten aineiden kuljettamiseen täytyy olla erilliset asiakirjat. Tavarahan nopean liikkumisen paikasta toiseen takaa kunnollinen reititys. Reitityksellä tarkoitetaan käytettäviä lentoreittejä ja lentoasemia. Nopein tapa saada tavara perille on suora lento. (Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 290–292; Melin 2011, 218–220)

5.2.5 Yhdistetyt kuljetukset

Yhdistetty kuljetus on kahden tai useamman kuljetusmuodon käyttämistä tavarahan saamiseksi perille määränpäähän. Yhdistettyä kuljetusta voidaan nykyään käyttää runsaasti yhtenäisten konttikokojen vuoksi. Esimerkiksi Suomeen kontteja tuodaan suurella rahtilaivalla, minkä jälkeen kontit jatkavat matkaa rekan kyydissä määränpäähän. Yhdistetyt kuljetukset sopivat parhaiten pitkien matkojen kuljetuksiin. Maantieteellinen sijainti useasti ratkaisee sen, tarvitseeko kuljetukseen käyttää useita eri ajoneuvoja. . (Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 298–299; Melin 2011, 221)



Kuvio 3. Tuontitapojen osuudet. Tullihallitus 2012b.

5.3 Huolitsija

Huolitsija on viejän ja tuojan välikäsi, joka tehtävänä on huolehtia päämiehensä tavaran kulku turvallisesti määränpäähän. Huolitsijan tehtävien laajuus vaihtelee huolintasopimuksen mukaisesti. Tehtävät saattavat olla erittäinkin laajat ja tuontihuolinnassa tilaajan vastuulle ei jää muu kuin tavaroiden vastaanotto. Päämies voi halutessaan jättää huolitsijan vastuulle koko tavaran tuontiprosessin logistisen osuuden ja toimenpiteet. Tuontihuolinnassa toimintaan kuuluu esimerkiksi rahdin vastaanotto, rahdin maksaminen, tullaus ja välivarastoiminen. Huolitsijaa voidaan myös vain konsultoida eli siltä voidaan kysyä apua esimerkiksi tuontiin liittyvien asiakirjojen täyttämistä koskevista asioista. Huolintapalveluiden käyttäminen helpottaa kansainvälistä kaupankäyntiä huomattavasti, mutta kuljetuskustannusten lisäksi joutuu asiakas maksamaan huolitsijalle palkkion tehdystä työstä. Huolitsija toimii omissa nimissä, mutta päämiehensä lukuun. (Fintra 2002, 52; Melin 2011, 232–242)

Maahantuonnissa kun kontti saapuu satamaan, huolehtii huolitsija ilmoitukset saapumisesta ja tekee tuontitulli-ilmoituksen sekä terminaali-ilmoituksen. Ennen kontin saapumista pitää tieto jo olla varustamon agentilla, ahtausliikkeellä, tullilla sekä tavaran tilaajalla. Huolitsija huolehtii tavaralle jatkokuljetukset, jos huolintasopimuksessa on niin sovittu. Jos tavaralle ei ole jatkokuljetusta, on asiakkaalla seitsemän päivää tavaran noutoon varattua aikaa. Yli menevästä ajasta peritään maksu. (Melin 2011, 236)

Sisäkaupassa kuljetusalan yritys on samalla huolintaliike. Kuljetusyritys hoitaa tavaran kuljettamisen. Sisäkaupassa ei tarvita tullauksia eikä muita tavaraan liittyviä toimenpiteitä. Ulkokaupassa taas huolitsijan tehtävät ovat niin paljon laajemmat, että kaikki tavalliset kuljetusliikkeet eivät pysty niitä hoitamaan. (Fintra 2002, 51)

5.4 Globaalit logistiikkaongelmat

Tavaran ostaminen toisesta maasta ei ole niin yksinkertaista kuin se voisi antaa olettaa. Kansainväliset pankit joutuvat vaihtamaan valuuttoja ja sopimaan maksut.

Valtioilla on erilaisia tuonti- ja vientirajoituksia. Tullaus ja verotus ovat erilaisia eri maissa. Kuljetuksissa on maantieteellisiä haasteita, kun ylitetään useiden maiden rajoja. Asiakirjat saattavat olla itselle väärällä kielellä, joten ne täytyy kääntää. Vakuutus on yksi haaste aina tuotaessa arvokkaita lasteja toiselta puolelta maailmaa. Kansainvälisessä ostamisessa on erittäin paljon yksityiskohtia, jotka voivat mennä pieleen. (Waters, 2009, 185)

Ongelmat ja esteet jaetaan kolmeen yläluokkaan; fyysiset esteet, tekniset esteet ja taloudelliset esteet.

Fyysiset esteet

Maiden väliset poliittiset ja lakia koskevat erot hankaloittavat kaupankäyntiä ja logistiikkaa. Se mikä toisaalla on käytäntö, saattaa toisessa maassa olla laitonta. Eri maiden erilaiset kulttuurit hankaloittavat tuonti ja vientitoimintaa. Kieliongelmat ovat vain yksi osa uuden ja erilaisen kulttuurin tuomia haasteita. Esimerkiksi suomalaisten on huomattavasti helpompi tuoda tavaraa Saksasta kuin Vietnamista johtuen saksalaisten samantyylisestä kulttuurista ja käytännöistä. Tullikäytännöt ja toiminta rajalla saattavat poiketa hyvinkin paljon kotimaan käytännöistä. Tullaustoimenpiteet hidastavat toimituksien pääsyä joihinkin maihin ja näin ollen koko toimitus viivästyy. Maantieteelliset esteet kuten vuoristot, vesistöt ja aavikot tulee ottaa huomioon kuljetusreittiä mietittäessä. Kuljetusliikkeiden monopolit ovat vähentyneet ja kilpailu logistiikka-alalla on kasvanut, mutta silti vielä saattaa törmätä monopoliasemassa toimiviin kuljetusyhtiöihin. Ennen tavarantoimitusta tulee etukäteen ottaa huomioon fyysisten esteiden vaikutus tavarantoimitukseen. (Waters 2009, 185–187)

Tekniset esteet

Teknisissä haasteissa tulevat esiin teknologiaan liittyvät ongelmat. Nykyään kuljetusliikkeillä on kaikki välineet elektronisia ja informaatio ja laskutkin kulkevat sähköisesti. Näin ei kuitenkaan kaikkialla ole. Ostajan täytyy muistaa, että kolmansien maiden ja erityisesti kehitysmaiden kaluston taso on paljon perässä länsimaalaisten kalustoa. Infrastrukturi ja niiden eroavaisuudet ovat

tärkeä seikka. Esimerkiksi Intiassa on yksi maailman laajimmista tieverkostoista, mutta vain alle puolet siitä on päällystettyä tietä. Konttikuljetusten yleistyessä on kuitenkin vielä alueita kuten Afrikka, jossa on vain muutamia kontinpurkuun soveltuvia satamia. Kansainväliseen kaupankäyntiin löytyy hyvin standardisoituja asiakirjoja, mutta joka puolella ne eivät käy. Sähköinen asiakirjojen lähettely saattaa olla jossain päin maailmaa myös vielä hieman outo käsite. Väärinkäsitykset asiakirjoissa johtavat vääriin hintoihin, määriin ja toimitusaikoihin. (Waters 2009, 185–187)

Taloudelliset esteet

Taloudelliset esteet liittyvät usein valuuttoihin. Joidenkin maiden talouspolitiikkaan kuuluu se, että oman maan valuuttaa ei viedä valtion rajojen ulkopuolelle. Epävakaiden valuuttojen arvonmuutokset aiheuttavat turhia kuluja kaupanteossa. Pankit yleensä sopivat kaupantekoon liittyvät maksut keskenään. Pankkien epävarmuus täytyy ottaa huomioon. Logistisesta näkökulmasta katsottuna eri maiden taloustilanne voi olla täysin erilainen huolimatta rajanaapuruudesta. Esimerkiksi Yhdysvalloista Meksikoon siirryttäessä huomaa väkisinkin täysin toisenlaisen tulotason. Erilaiset taloudelliset olosuhteet aiheuttavat haasteita reittejä ja ostopaikkoja mietittäessä. Yleensä köyhemmät talousalueet ovat liitoksissa epävarmoihin valuuttoihin, jälkeenjääneeseen infrastruktuuriin ja epävarmoihin pankkeihin. (Waters 2009, 185–187)

6 TOIMITUSLAUSEKKEET

6.1 Toimituslausekkeen tarkoitus

Toimituslauseke määrittelee kaupan osapuolten toimintavastuut, kustannusvastuut ja tavaravastuut. On tärkeää tietää kuka vastaa tavaroiden purkamisesta, lastaamisesta, tullauksista, kuljetuskustannuksista, kuljetuksen järjestämisestä ja vahingon sattuessa korvauksista. Se on tärkeä osa kansainvälistä kaupankäyntiä. Toimituslausekkeet on määritellyt kansainvälinen kauppakamari ICC. Toimituslausekkeet on uudistettu vuonna 2010. Uusimmassa mallissa toimituslausekkeet on jaettu kahteen pääkategoriaan; kaikki kuljetusmuodot ja vain vesikuljetukset. Kansainvälinen kauppakamari on laatinut yhtenäisen sääntökokoelman, jota kutsutaan myös Incotermeiksi. Incotermsien avulla vältetään kiistatilanteet tavaroiden toimituspoikkeamista. Yhteisen toimituslausekkeen tulkinta on sama myös toisella puolella maailmaa, joten tulkintakiistoja ei synny. Toimituslausekkeet ovat helpomman kaupankäynnin tapa, joka on laajentunut kustannuksia jakavasta sopimuksesta kattavaksi yleissopimukseksi. (Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 382; Melin 2011, 56–57; Railas 2012, 21–23)

6.2 Kaikkia kuljetusmuotoja koskevat lausekkeet

Toimituslausekkeita, jotka koskevat kaikkia kuljetusmuotoja on seitsemän. Seuraavassa esitetään hieman tarkemmin kaikkiin kuljetuksiin soveltuvat toimituslausekkeet. (Melin 2011, 60–61)

EXW, Ex Works

Kyseisessä toimituslausekkeessa oikeastaan koko kuljetuksen vastuu on ostajalla. Myyjän velvollisuus on asettaa myydyt tuotteet omassa toimitiloissaan sellaiseen paikkaan, josta ne voidaan noutaa. Ostaja huolehtii itse lastaamisesta kuljetusvälineeseen sekä tekee vientiselvityksen. EXW lauseke on myyjän minimivelvollisuus. (Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 384; Melin 2011, 61–62)

FCA, Free Carrier

Lauseke, jossa myyjän velvollisuus on toimittaa tavara vientivalmiina ostajan haluamalle rahdinkuljettajalle. Ostajan osoittaman rahdinkuljettajan sijainti vaikuttaa purkamis- ja lastausvelvoitteisiin. Mikäli myyjä luovuttaa tavarahan rahdinkuljettajalle omissa tiloissaan, on sen velvollisuutena purkaa tavara ja lastata se rahdinkuljettajan kyytiin. Muissa tapauksissa on ostajan velvollisuus purkaa ja lastata tavara. Ostajalla on oikeus ilmoittaa ennen kauppasopimuksen tekoa erityisistä pakkausvaatimuksista. Myyjän tulee huolehtia, että tavara on sovittuun aikaan oikeassa paikassa ja oikein pakattuna. Kustannukset ja riski on myyjällä tavarahan luovutukseen saakka. (International Chamber of Commerce 2013; Melin 2011, 63; Railas 2012, 225–227)

CPT, Carriage Paid To

CPT lausekkeessa myyjän vastuu on suurempi kuin edellisissä toimituslausekkeissa. Myyjän velvollisuutena on toimittaa tavara rahdinkuljettajalle ja maksaa rahti määränpäähän. Vientitullauksen huolehtiminen on myyjän velvollisuus. Myyjä saa itse valita haluamansa kuljettajan ja luovutuspaikan. Myyjän vastuu toimitettavista tavaroista päättyy, kun se on luovuttanut tavarat ensimmäiselle rahdinkuljettajalle. Ostajalla on vastuu kuljetuksen ajan tavaroihin koituvista riskeistä. Ostaja myös maksaa kaikki tavarahan saapumisen jälkeen koituvat kustannukset. International Chamber of Commerce 2013; Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 386; Railas 2012, 264–269)

CIP, Carriage and Insurance Paid To

Kyseinen toimituslauseke on lähes identtinen CPT lausekkeen kanssa. Erona on, että myyjän tulee vakuuttaa kuljetettavat tavarat. Myyjä siis vastaa tavarahan vientitullauksen, kuljetuksen ja rahdin maksun. Myyjän tulee tehdä minimivaatimusten mukainen vakuutus sopimus ostajan hyväksi, joka kattaa vähintään 110 % tuotavien tavaroiden arvosta. Vakuutus pitää ottaa hyvämaineiselta vakuutusantajalta. Täten ostaja on oikeutettu hakemaan korvausta suoraan vakuutuksen antajalta, jos kuljetuksen aikana tavaroille

tapahuu jotain. Kun tavarat on toimitettu sovittuun määränpäähän, siirtyy vastuu ostajalle. (International Chamber of Commerce 2013; Melin 2011, 65; Railas 2012, 273–275)

DAT, Delivered At Terminal

Vuonna 2010 uutena tullut toimituslauseke velvoittaa myyjää kuljettamaan tavarat ostajan osoittamaan terminaaliin. Myyjä vastaa kuljetuksen maksuista, riskeistä ja tavarat purkamisesta määritellyssä terminaalissa. Myyjän tulee tehdä kuljetussopimus sovittuun määränpäähän. Myyjä ottaa omaa etuaan ajatellen tavaroille pääkuljetuksen ajaksi vakuutuksen, jotta ongelmia kohdatessa vakuutus korvaa menetykset. Ostajan vastuulla on tavarat vastaanottaminen terminaalissa. Myyjä ilmoittaa tavaroiden saapumisesta ja purkamisesta ostajalle, joka ottaa tavarat vastaan terminaalissa. Ostaja maksaa tavaroiden varastointikustannukset terminaalissa. (International Chamber of Commerce 2013; Melin 2011, 67; Railas 2012, 328–331)

Terminaalilla on useampia merkityksiä ja määritelmiä. Se voi olla esimerkiksi varasto, laituri, konttipiha tai rahtiterminaali. Terminaali on hyvin laaja käsite kun puhutaan toimituslausekkeista. (International Chamber of Commerce 2013; Melin 2011, 67; Railas 2012, 328–331)

DAP, Delivered At Place

Tämä toimituslauseke on yksi yleisimpiä Suomen viennin käyttämiä lausekkeita. Myyjällä on toiminta-, tavara- ja kustannusvastuut toimitusmääränpäähän saakka. Myyjä hoitaa myös vientiselvityksen teon. Ostajalla on vastuu tuontitullauksesta ja tuontiselvityksistä sekä niihin liittyvistä veroista ja maksuista. Ellei kauppasopimuksessa ole toisin sovittu, tulee ostajan vastaanottaa ja purkaa tullaamaton tavara määränpäässä. Kauppasopimuksessa voidaan sopia siitä, että myyjä huolehtii myös tämän osuuden toimituksesta. (International Chamber of Commerce 2013; Melin 2011, 68–69; Railas 2012, 338–342)

DDP, Delivered Duty Paid

Tämä toimituslauseke on myyjän kannalta suurimmat velvoitteet sisältävä lauseke. Myyjällä on toiminta-, tavara- ja kustannusvastuu koko kuljetuksen ajan sekä myyjä hoitaa myös määränpäässä tuontitullaukseen liittyvät toimenpiteet. Ostajalle ei tätä toimituslauseketta käytettäessä jää muuta tehtävää kuin tavaroiden purkaminen saapuneesta ajoneuvosta. Ostajan kannalta tämä toimituslauseke on helpoin vaihtoehto. (International Chamber of Commerce 2013; Melin 2011, 69–70; Railas 2012, 348–349)

6.3 Merikuljetuksiin soveltuvat toimituslausekkeet

Kaikkia toimituslausekkeitä ei voida käyttää merikuljetuksiin. Merikuljetuksille on neljä omaa toimituslauseketta. Näissä neljässä toimituslausekkeessa määritellään alusten ja satamien roolia toimituksissa. Merikuljetuksille on tehty neljä omaa toimituslauseketta myös sen vuoksi, että merikuljetus on yksi maailman suosituin rahdinkuljetusmuoto. (Melin 2011, 70–75)

FAS, Free Alongside Ship

Toimituslauseke velvoittaa myyjän toimittamaan tavarat satamaan aluksen viereen lastattavaksi esimerkiksi laiturille valmiiksi pakattuna. Myyjä tekee vientiselvityksen ja toimittaa ostajalle todisteen tavarat toimituksesta. Ostaja nimeää rahdinkuljettajan, tekee kuljetussopimuksen, maksaa rahdin ja kustannukset. Vastuu tavaroista poistuu myyjältä siinä vaiheessa kun tavara on toimitettu laivan viereen valmiina lastaukseen. Tässä toimituslausekkeessa ostajalla on suurin mahdollinen vastuu toimituksesta merikuljetuksissa. (International Chamber of Commerce 2013; Melin 2011, 70–71; Railas 2012, 237)

FOB, Free On Board

FAS lausekkeeseen verrattuna FOB asettaa myyjälle suuremman velvollisuuden, jossa myyjä toimittaa tavarat laivaan asti. Myyjällä on tavarasta vastuu alukseen lastaukseen saakka. Tämän jälkeen ostaja on vastuussa tavarasta ja sen toimituksesta. (Melin 2011, 71; Railas 2012, 245)

CFR, Cost and Freight

CFR lausekkeessa myyjä maksaa tavarahan sovittuun määränpäähän saakka. Erityistä tässä toimituslausekkeessa on kuitenkin se, että ostaja on vastuussa kuljetuksiin kohdistuvista riskeistä siitä lähtien, kun tavara on lastattu kuljetusalukseen. Vientiselvitys, kuljetussopimuksen teko ja tavarahan toimittaminen alukseen sovittuna aikana ovat myyjän velvollisuuksia. Ostaja huolehtii itse tuontitullauksen ja tavarahan vastaanoton. (Melin 2011, 72–73)

CIF, Cost, Insurance and Freight

CIF on laajennettu toimituslauseke CFR lausekkeeseen verrattuna. Myyjän täytyy CFR lausekkeessa määritellyin tehtävien lisäksi ottaa tavaralle vakuutus ostajan nimiin. Myyjän tulee tehdä vakuutussopimus ja maksaa vakuutukseen liittyvät maksut. Halutessaan ostaja voi ottaa myyjän hankkiman vakuutuksen lisäksi lisävakuutuksen. Rahdinkuljettajan ja laivaussataman saa myyjä valita. Ehtojen ja tapojen täytyy olla ostajan kannalta kuitenkin tavanomaisia. Ostajan kannattaa muistaa, että lähes kaikkia toimituslausekkeen kohtia voidaan sopia ja muokata myyjän kanssa yhteistyössä. Muokattuja toimituslausekkeitä kutsutaan muunnelmiksi. (Melin 2011, 73–75; Railas 2012, 292–300)

6.4 Kiina-lisä

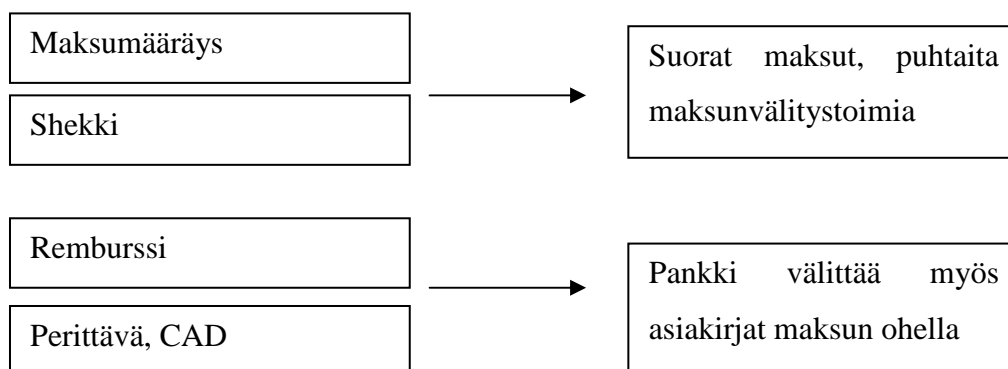
Niin sanottua Kiina-lisää on ilmennyt joissakin tapauksissa Aasiasta tuotaessa tavaraa. Ylimääräinen maksu koituu vastaanottajan maksettavaksi. Yleensä tässä tilanteessa rahdinkuljettaja on myynyt palvelunsa lähes olemattomalla hinnalla myyjäosapuolelle. Tämä on myyjän ja rahdinkuljettajan välistä aseman väärinkäyttöä, mutta vastaanottajan tulee maksaa maksu, jotta saa oikeuden tavarahan. Tämä ei missään tilanteessa ole C-lausekkeiden mukaista toimintaa. (Railas 2012, 306–309; ICC 2011)

Kiinan satamista Eurooppaan tuleville rahdeille tulee ylimääräinen Import Service Fee, jonka maksaa vastaanottaja. Maksu tulisi normaalisti sisällyttää myyjän rahtimaksuun. (Railas 2012, 310; ICC 2011)

7 MAKSULIIKENNE

7.1 Tuonnin maksuliikenne

Ulkomaankaupan maksuliikenteen oikeilla valinnoilla säästetään rahaa ja saadaan toiminnalle varmuutta. Oikeilla maksutavoilla ja -ehdoilla saadaan kassan rahamäärä pysymään oikeanlaisena. Kaupan maksutavat riippuvat monesti siitä, kuinka tuttu kauppakumppani on ja millä alueella kauppakumppani toimii. Tuontikaupassa on kahdenlaista maksutapaa; pankin kautta kulkevat maksut ja suorat maksut. Suorat maksut kuten shekki ja maksumääräys ovat hyviä vaihtoehtoja silloin, kun kauppakumppanin kanssa ollaan entuudestaan tuttuja ja tavarantoimittaja on luotettava. Näiden maksutapojen ideana on se, että kun tavara on toimitettu, niin se maksetaan suoraan myyjälle. Kun halutaan lisää varmuutta ja maksuaikaa, käytetään remburssia ja perittäviä. Remburssin ja perittävän maksut suoritetaan vasta tavarantoimituksen jälkeen. Ennakkomaksut ovat nykyään vähentyneet kovan kilpailun myötä. Pitkät maksuajat toimitusten jälkeen ovat myös valtti kilpailussa. Kaavio 3 esittää maksutavat yksinkertaistettuna. (Fintra 2002, 91–93; Melin 2011, 119–121)



Kaavio 3. Maksutavat. Fintra 2002.

7.2 SWIFT

Vuonna 1973 perustettiin Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication eli SWIFT. Tämä järjestelmä parantaa pankkien välisten maksujen

nopeutta ja turvallisuutta. Järjestelmä on siis sähköinen tietoliikenneverkko, jonka välityksellä pankit lähettävät tietoja ja asiakirjoja. Päivittäin SWIFT-järjestelmän kautta kulkee miljoonia viestejä pankkien välillä. Tällä hetkellä SWIFT-järjestelmää käyttää yli 10000 rahalaitosta 212 maassa. Globaalin järjestelmän tulon jälkeen perinteiset viestintätavat on korvattu ja maksujen sekä tietojen siirto on turvallista ja nopeaa. SWIFT ei hallinnoi käyttäjien rahoja tai tilejä. (Melin 2011, 117–118; SWIFT 2013)

7.3 Maksutavat

Remburssi

Tuontiremburssin käyttö on turvallisin vaihtoehto käytettävissä olevista maksuehdoista. Ostaja pystyy remburssia käyttämällä eliminoimaan ylimääräiset riskit kaupanteosta. Remburssi ei ole ainoastaan ostajan etu, vaan se hyödyttää myös aina tavarantoimittajaa. Remburssin ideana on se, että ostajan käyttämä pankki sitoutuu maksamaan tuotteet heti kun remburssin ehdot täyttyvät. Remburssissa on tavallisesti neljä osapuolta; ostaja, ostajan pankki, myyjä ja myyjän pankki. Remburssia käytettäessä ostajan kannalta etu on se, että tavarat maksetaan vasta remburssiehtojen täytyttyä. Myyjän kannalta taas remburssin käyttö on varmin tapa saada toimituksesta maksu. Kun ostaja lähestyy myyjää remburssiehdotuksella, kertoo se ostajan maksutapatietoisuudesta sekä maksuhalukkuudesta. Myyjän näkökulmasta ostaja on maksukykyinen, sillä pankit eivät avaa remburssia maksukyvyttömälle yritykselle. Remburssissa pankki sitoutuu maksamaan laskun ostajan puolesta, joten pankin täytyy olla myös varma ostajan maksukykyä. Kansainvälinen kauppakamari on luonut remburssia varten yhtenäiset remburssisäännöt joidenka mukaan toimitaan. (Fintra 2002, 91–97; Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 366–367)

Perittävä CAD

CAD on maksutapa, jossa myyjän pankki on saanut ohjeet periä maksu ja luovuttaa asiakirjat maksajalle ohjeiden mukaisesti. Tässä tapauksessa myyjä hallitsee tavaraa kunnes ostaja maksaa sen. Myyjän täytyy pitää huoli, että tavaraa

ei toimiteta suoraan ostajan haltuun vaan se päättyy ensiksi esimerkiksi huolitsijan terminaaliin. Vasta kun maksu on tapahtunut, siirtyy tavara ostajan käyttöön. Pankit toimivat perittävässä vain asiakirjojen ja maksujen välittäjänä eivätkä vastaa asiakirjojen oikeellisuuksista. Myyjä eli toimeksiantaja maksaa perittävän kuluista, ellei siitä ole erikseen sovittu ostajan kanssa. Käytännössä perittävän maksaminen tulee ostajalle ajankohtaiseksi aina vasta tavaran saapumisen aikana tai jälkeen. (Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 362–365; Melin 2011, 125–128)

Maksumääräys

Luotettavassa liikesuhteessa olevat kumppanit voivat käyttää maksutapana maksumääräystä. Maksumääräystä voidaan verrata perinteiseen pankkisiirtoon. Tämä maksutapa on nopea, helppo ja halpa tapa maksaa ostetut tuotteet. Maksumääräyksen suorittamiseen käytetään yleensä SWIFT-verkostoa, josta aiemmin kerrottiin. Maksumääräyksessä raha siirtyy välittömästi ostajalta myyjälle ja on peruuttamaton. Pankit toimivat vain rahan välittäjänä ja maksun suuruudet sekä ajankohdat ovat maksajan vastuulla. (Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 360–361; Melin 2011, 123–125)

Shekki

Shekkien käyttämistä ulkomaan kaupassa on vähennetty. Se ei ole niin turvallinen ja luotettava kuin esimerkiksi maksumääräys. Shekki kulkee postitse ostajalta myyjälle, joten se ei ole yhtä nopeaa kuin sähköinen tiedonsiirto. Postituksessa piilee myös vaaroja, sillä shekki voi kadota tai joutua väärille henkilöille. Shekkien hankkiminen on edullista, mutta shekin lunastaminen on suhteellisen kallista. Shekkimaksujen käyttöä tulisi välttää suurempia kauppasummia maksaessa tai saadessa. (Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 361–362; Melin 2011, 121–123)

8 TULLAUS

8.1 Yleistä

Suomen tulli kuuluu EU:n tullijärjestelmään. Tullin tehtävänä on kantaa ulkomaankauppaan liittyvät tullit, maksut ja verot. Tulli valvoo tuontirajoituksia ja tuotavia tuotteita. Tulli- ja tuontimaksut menevät EU:n komissiolle, mutta Suomeen maksuista jää kantopalkkio. Sisäkaupassa eli Euroopan unionin alueella tapahtuvassa kaupassa tavarat liikkuvat tullivapaasti. Tuonnissa, eli Euroopan unionin ulkopuolelta saapuvista tietyistä tavaroista tulli haluaa alkuperätodistukset ja tullauksen. Kaikki yhteisön ulkopuolelta saapuvat tavarat tulee tullata. Tullille on myös tehtävä saapumisilmoitus ja tulli-ilmoitus. Saapumisilmoituksen teko riippuu hieman siitä, tuleeko tavara Suomeen ensimmäisenä EU:sta vai onko se käynyt jo muussa yhteisön maassa. Tulli-ilmoituksen voi tehdä Nettituonti-ilmoituksella, SAD-lomakkeella tai sähköisellä EDI-sanomalla. (Melin 2011, 246; Tullihallitus 2011;2013a)

8.2 Tuontitullaus

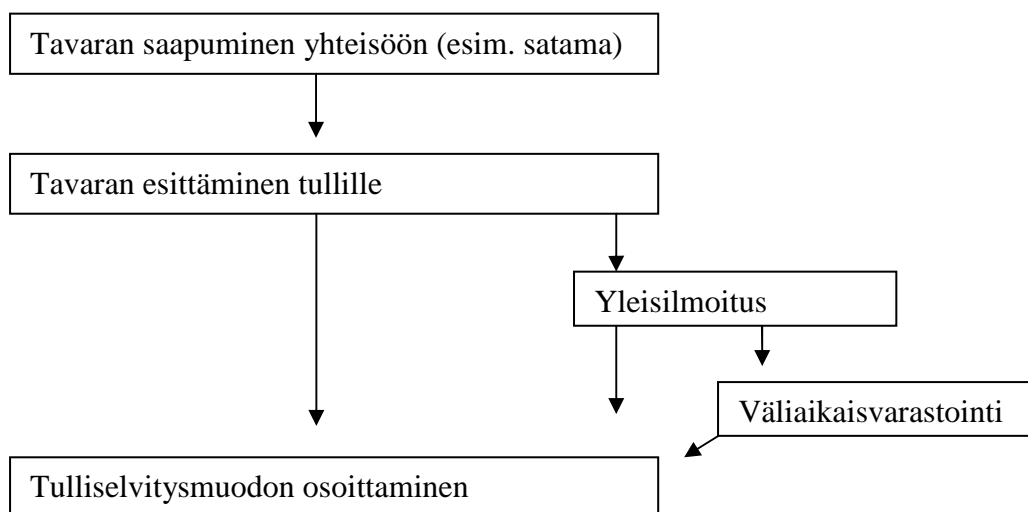
Tuontitullauksessa käytetään EU:n yhteistä tullitariffia. Sen virallinen nimitys on TARIC. Jokaiselle tavaralle on oma tariffi eli tullinimike. Tullinimikkeiden avulla voidaan määrittää tavaratulliverotus ja maksut. Tariffeja käytetään myös tuonnin tilastointiin. Tullitariffit ovat kaikissa EU-maissa samat. Kun tavara saapuu kolmansista maista Euroopan unionin alueelle, pitää se tullata kohdemaan rajalla. Tullauspaikka voi olla esimerkiksi satama tai lentokenttä riippuen siitä millä kuljetustavalla tavara tuodaan. Tämän jälkeen tavaroille pitää päättää tulliselvitysmuoto. Tuonnissa tulliselvitysmuotoja ovat seuraavat: (Melin 2011, 252–257; Tullihallitus 2013b)

- asettaminen tullimenettelyyn
- siirtäminen vapaa-alueelle tai vapaavarastoon
- jälleenvienti yhteisön tullialueelta
- hävittäminen tullivalvonnassa
- luovuttaminen valtiolle.

Yleensä tavara asetetaan tullimenettelyyn, jossa sitten tullimenetelmäksi valitaan luovutus vapaaseen liikkeeseen. Tällä tavoin tavaralle saadaan yhteisöasema ja sitä voidaan vapaasti myydä eteenpäin. Kun tavara on saanut yhteisöaseman, voi se jatkossa liikkua vapaasti yhteisön alueella. Kun tavara on asetettu tullimenettelyyn, on siinä vaihtoehtoina seuraavat jatkotoimenpiteet:

- luovutus vapaaseen liikkeeseen
- passitus
- tullivarastointi
- sisäinen jalostus
- tullivalvonnassa tapahtuva valmistus
- väliaikainen maahantuonti
- ulkoinen jalostus.

Kaaviossa 4. on kuvattuna vielä tulliprosessi, kun tavara saapuu kolmansista maista Suomeen tai yhteisön alueelle. (Melin 2011, 252–257)



Kaavio 4. Tullauksen eteneminen. Melin 2011.

Tuontitullauksessa tullauksen arvo määräytyy tullattavan tavararvon mukaan. Tullauksen yhteydessä tulee tullille esittää tavararvon kauppalasku, josta ilmenee maksettu tai maksettava kauppasumma. Myös tavaroiden rahtikustannukset pitää tulla ilmi kauppalaskusta, sillä ne sisällytetään tullausarvoon. Yleensä EU:n ulkopuolelta yhteisön alueelle myyntitarkoitukseen tulevat tavarat kuten

huonekalut tullataan kauppaa-arvon mukaan. Muita menetelmiä kuten samankaltaisten tavaroiden kauppaa-arvoa vertailemista käytetään, kun tavaralla omaa kauppaa-arvoa ei voida käyttää. (Tullihallitus 2008;2009)

8.3 Tuonnin asiakirjat

Ulkomaankaupassa esiintyy hyvin paljon erilaisia asiakirjoja, jotka pitää tuntea. Asiakirjat liittyvät tullaukseen, kuljetuksiin, kaupan ehtoihin, maksuihin, tuotteen ominaisuuksiin ja pakkauksiin. Huolitsijan käytöllä asiakirjojen käsittelyn määrä pienenee huomattavasti, sillä huolitsijan tehtävänä on sopimuksesta riippuen hoitaa tuontiin liittyvät asiakirjat. Huolitsijan lisäksi kotimaiset kauppakamarit auttavat yrityksiä kansainvälisten asiakirjojen täyttämässä. Oikeaoppisesti ja huolella täytetyt asiakirjat nopeuttavat tavaralla saamista myyjältä ostajalle. Nykyään asiakirjoja pystytään täyttämään ja lähettämään paljon myös sähköisesti. Tuojalla kannalta tarvittavat asiakirjat määräytyvät monesta asiasta. Esimerkiksi eri maiden viranomaiset haluavat erilaisia asiakirjoja tavaralla alkuperästä ja laadusta. Kauppasopimuksessa käyvät ilmi tärkeimpien asiakirjojen laatijaosapuolet. Kuten aikaisemmin kävi ilmi, toimituslausekkeissa määritellään kuka vastaa toimituksesta mihinkin pisteeseen saakka ja samalla hoitaa oikeanlaiset asiakirjat. Myös ostettavan tavaralla laatu määrittelee sen, vaatiiko se erillisiä asiakirjoja tai todistuksia. Tärkeintä ulkomaankaupan asiakirjoissa on se, että asiakirjoista löytyy kaikki tarvittava tieto yksiselitteisesti ja helposti. Tuonnissa ja viennissä on hieman erilaiset asiakirjavaatimukset ja yleensä myyjällä eli viejällä on suurempi vastuu asiakirjoista. (Melin 2011, 84–86)

Kauppalasku

Kauppalasku on yksi ulkomaankaupan tärkeimmistä asiakirjoista. Se sisältää runsaasti tietoa useille eri kaupan osapuolille. Tulli tarvitsee kauppalaskun, jotta se voi määrittää tavaralla tulliarvon. Kauppalaskua laadittaessa tulee olla erityisen huolellinen, sillä huolimattomasti tehty kauppalasku vaikuttaa moneen asiaan. Kauppalaskusta löytyy vähintäänkin kaupan molempien osapuolten tiedot, tavaralla tarkat tiedot ja määrät, hintatiedot, toimitusehdot, tullitariffinimikkeet, tavaralla alkuperä ja määräämaa. Kauppalaskun tarkemmat vaatimukset riippuvat

kauppakumppaneiden kotimaan mukaan. Myyjän tehtävä on selvittää ostajalle myyjän maan erityismääräyksistä kauppalaskua koskien. Joidenkin maiden käytäntöön kuuluu kauppalaskun allekirjoittaminen. (Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 208–209; Melin 2011, 89–90)

Alkuperätodistus

Alkuperätodistuksien käytöllä voidaan saada tullilta etuuksia ja hinnanalennuksia. Tämä ei kuitenkaan koske yleistä alkuperätodistusta, joka vaaditaan tietyistä tuotteista kun niitä tuodaan kolmansista maista. Käytettävä alkuperätodistusmuoto määräytyy tuotteen alkuperämaan perusteella. Alkuperämaat ja niihin tarvittavat asiakirjat löytyvät tullin internetsivuilta. (Tullihallitus, 2009b; Huolintaliikkeiden Liitto ry 2010, 210–211)

Pakkausluettelo

Pakkausluettelo on hyvä apuväline kaupan välijäsenille ja tullaukseen. Kauppalaskua muistuttava lomake on yleensä kiinnitettynä tavarakolleihin. Erona kauppalaskuun on se, että pakkausluetteloissa ei näy hintatietoja. Pakkausluetteloissa käy ilmi tavarankollimäärä, paino ja tavarankuvaus. Pakkausluetteloista saadaan myös tietoon tavarankuvaus. (Melin 2011, 92–93)

9 EMPIIRINEN TUTKIMUS

Työni empiriatutkimus suoritetaan kvalitatiivisella tutkimusmenetelmällä. Kvalitatiivinen tutkimustapa sopii työhöni mielestäni hyvin, sillä kysymyksiini ei ole kyllä- tai ei-vastauksia. Empiirisessä osuudessa käsitellään tarkemmin myös haastattelun tekoa ja toteutusta. Haastattelun aiheena olivat kiinalaisten huonekalujen tuontiprosessin vaiheet ja haasteet.

9.1 Erilaiset tutkimusmenetelmät

Tutkimusmenetelmät yleensä jaetaan kahteen osaan: kvalitatiivinen tutkimus ja kvantitatiivinen tutkimus. Kvalitatiivisen tutkimuksen ideana on saada tuloksia, joita ei välttämättä voida määrällisesti mitata. Kvantitatiivinen tutkimus on määrällistä tutkimusta. Se yleensä sisältää perusjoukon, josta erilaisilla tutkimusmenetelmillä valitaan pienempiä otoksia tutkimusta varten. Kvalitatiivinen tutkimus on laadullista tutkimusta ja sitä suoritetaan usein avoimilla haastatteluilla ja keskusteluilla. (Hirsjärvi, Remes, Sajavaara 2009, 140;164)

Tutkimusmenetelmän valintaan vaikuttaa useat asiat. Tutkijan täytyy miettiä minkä metodin käyttäminen on järkevintä hyvän ja luotettavan tutkimustuloksen saamiseksi. Yleisimpiä tutkimusmetodeja ovat kyselylomakkeet, erilaiset haastattelut ja eri havainnon tavat. Tutkimusmetodia valittaessa täytyy tutkijan miettiä käytettävissä olevaa aikaa ja resursseja. Osa metodeista vaatii aikaa puolikin vuotta. Tutkimusmetodia valittaessa täytyy miettiä myös tutkittavien tilannetta ja mahdollisuuksia osallistua tutkimukseen. (Hirsjärvi ym. 2009, 185–186)

Suurimpana etuna haastattelussa tutkimusmenetelmänä on sen joustavuus. Haastattelun aikana on mahdollista muokata omia kysymyksiä vastauksien mukaan. Haastattelu antaa mahdollisuuksia, joita ei esimerkiksi kyselylomakkeella voida suorittaa. Haastattelu on hyvä keino silloin, kun halutaan selvittää vastauksia, syventää saatuja tietoja ja muutenkin tiedetään, että aiheesta tulevat vastaukset vaativat lisäkysymyksiä. Haastateltavilta voidaan kysyä

perusteluista vastauksiin ja saadaan tätä kautta tarkempia vastauksia. (Hirsjärvi ym. 2009, 204–205)

Haastattelussa on myös haasteita ja ongelmia. Lyhyitä haastatteluja ei kannata edes pitää, sillä lyhyen haastattelun tarvittavat tiedot saadaan kerättyä kyselylomakkeellakin. Haastattelun toteuttamisen haasteena on yleensä myös haastateltavan olon tekeminen rentoutuneeksi ja mukavaksi. (Hirsjärvi ym. 2009, 206)

Haastatteluiden tyypit on jaettu kolmeen osaan. Haastattelutyypit jaetaan sen mukaan, kuinka muodolliset haastattelut ovat ja miten haastattelu on strukturoitu. Haastattelumuodoista käytetään nimityksiä lomakehaastattelu, teemahaastattelu ja avoin haastattelu. (Hirsjärvi ym. 2009, 208–210)

Lomakehaastattelussa apuna käytetään valmista lomaketta, johon on merkattu kysymykset ja niiden esittämisjärjestys. Lomakehaastattelun toteuttaminen on suhteellisen helppoa sen jälkeen, kun kysymykset on laadittu. Lomakehaastattelussa ei poiketa alkuperäisestä suunnitelmasta ja kysymyksistä. (Hirsjärvi ym. 2009, 208–210)

Teemahaastattelussa aihealueet ovat haastattelijan tiedossa. Joissakin tapauksissa, haastattelussa teemojen järjestyksellä ei ole suurta merkitystä. Tärkeämpää on luontevan keskustelun eteneminen ja tuloksien saaminen. Teemahaastattelun onkin enemmänkin keskustelua, jossa on erittäin tärkeää että haastattelu pysyy haastattelijan hallinnassa. Ominaista teemahaastattelun tuloksille on, että ne on aidosti saatu tutkittavan kohteen kokemuksista. Tarkemmat kysymykset aihealueista puuttuvat, joten eri aiheista voidaan lomakehaastattelua vapaammin kysyä kysymyksiä. (Tilastokeskus 2013; Hirsjärvi ym. 2009, 208–210)

Avoin haastattelu on hyvin vapaa keskustelu, jossa haastattelija kysyy kysymyksiä ja tuntemuksia haastattelun etenemisen johdolla. Aiheet voivat vaihdella kesken haastattelun. Avoin haastattelu vaatii haastattelijalta kokemusta ja taitoa, sillä haastattelu on haasteellisempi pitää ohjaksissa vapaan muodon takia. Avoimesta

haastattelusta käytetään useita eri termejä kuten syvähaastattelu, vapaa haastattelu sekä informaalinen haastattelu. (Hirsjärvi ym. 2009, 208–210)

9.2 Haastattelun toteutus

Omaan opinnäytetyöhöni valitsin tutkimusmenetelmäksi kvalitatiivisen tutkimuksen. Kvalitatiivisen tutkimuksen tekemiseen käytän apuna teemahaastattelua. Teemahaastattelun teen toimeksiantajayrityksen tuonnin asiantuntijalle, joka toimii yrityksen ostopäällikkönä. Tarvitsin työni kvalitatiivista tutkimusta varten kokeneen Kiinassa ostotoimintaa harjoittaneen asiantuntijan, jotta saan luotettavan kuvan siitä, mitkä asiat ovat oikeasti haastavia ja mitkä asiat nähdään normaaleiksi haasteiksi. Yhden asiantuntevan haastateltavan valitseminen on mielestäni riittävää, sillä saman aineiston saisi haastatteleamalla kaikkia ostopuolella toimivia. Tätä kutsutaan aineiston kylläntymiseksi. Normaaliin teemahaastatteluun verrattuna haastattelu oli kuitenkin hieman vapaampi keskustelutilaisuus. Ennen haastattelukysymysten tekoa mietin tutkimusmetodin valintaa. Valitsin kyselylomakkeen sijasta haastattelun tutkimusmenetelmäksi johtuen siitä, että halusin tarkentavia vastauksia kysymyksiini. Sähköpostitse tehdyn kyselyn avulla en olisi saanut selville yhtä laajoja vastauksia ja asiantuntijan mielipiteitä aiheesta. Jatkokysymysten kysyminen on mielestäni tärkeää omassa tutkimuksessani.

Seuraava vaihe oli haastateltavan valinta. Rajallisten aikaresurssien vuoksi tiedot täytyi hankkia suppeasta otannasta, mutta silti luotettavasta ja asiantuntevasta lähteestä. Tästä johtuen valitsin teemahaastattelun kohteeksi tuonnin asiantuntijan yrityksestä. Haastattelu toteutettiin vapaassa ilmapiirissä ja oli avoin keskustelu tuonnin eri aiheiden asioista. Valikoin haastateltavaksi henkilön A yrityksestä. Haastateltava mieshenkilö pysyttelee nimettömänä. Haastateltava on toiminut yrityksen ostopäällikkönä 8 vuoden ajan.

Kun sopiva asiantunteva tutkimuskohde oli löytynyt, aloin pohtia haastattelukysymyksiä. Kysymykset jätettiin hieman avoimiksi, jotta ne lähinnä antaisivat suuntaa haastattelulle. Tärkeintä oli löytyä työn kannalta kriittiset keskustelun aihealueet. Jokainen kysymys perustui opinnäytetyöni teoriaosuuteen

ja jokaisesta pääotsikosta on kysymyksiä. Ennen haastattelua oli tiedossa, että jos yritys käyttää tuonnissa huolitsijaa, vähentää se hieman vastausten määrää.

Kysymyksien tavoitteena oli löytää haasteita huonekalujen tuonnista sekä selvittää yleistä tietoa tuonnin prosessista kyseisellä yrityksellä. Yleistä tietoa tarvitaan loppupäätelmien tekemiseen. Haastateltavalle lähetin kysymykset noin viikkoa ennen itse haastattelua, jotta hän pääsisi tutustumaan aiheisiin ja siihen mistä haastattelussa keskusteltaisiin. Haastattelut suoritettiin toukokuun alussa 2013. Haastattelupaikkana toimi yrityksen pääkonttori. Koko haastattelu nauhoitettiin haastattelun purkamisen helpottamiseksi.

9.3 Tutkimuksen luotettavuus

Tutkimuksissa tarkoituksena on välttää virheitä ja tehdä mahdollisimman luotettava tulos. Reliaabelilla tarkoitetaan sitä, että tutkimus voidaan toistaa useamman kerran ja tulos on aina sama. Useampi arvioija voi tehdä saman tutkimuksen ja saada saman tuloksen. Tätä kutsutaan myös tutkimuksen toistettavuudeksi. Reliaabelius yleensä koskee kvantitatiivisia tutkimuksia. (Hirsjärvi ym. 2009, 231)

Tutkimuksen validius on hieman erilainen luotettavuusmittari. Validi tutkimus liitetään yleensä kvalitatiiviseen tutkimukseen sillä siinä tulee ottaa huomioon tutkimuksen toteutukseen liittyviä seikkoja. Kvalitatiivinen tutkimus on validi kun tutkija selostaa tarkasti tutkimuksen suunnittelun vaiheet sekä toteuksen. Tärkeää validissa kvalitatiivisessa tutkimuksessa on myös tutkimusaineiston keruussa vallitsevat olosuhteet. Tutkimuksen validiutta lisää useamman kuin yhden tutkimusmenetelmän käyttö. (Hirsjärvi ym. 2009, 231-233)

9.4 Tutkimustulokset

Tässä osiossa puran haastattelun tulokset aihealueittain, kuitenkin niin, että itse kysymyksiä ei tässä osiossa enään nähdä. Pyrkimyksenä on, että vastaukset liittyvät mahdollisimman paljon teoreettiseen viitekehykseen.

Kiina

Haastateltavan yleiskuva Kiinasta on hyvä. Hänen mielestään Kiinan kanssa kauppaa käydessä ei ole ollut suurempia ongelmia. Ostopäällikkö nostaa yhdeksi suurimmasta haasteista luotettavan kumppanin löytämisen. Vastauksista käy ilmi, että joskus toimitukseen tulee viivästyksiä, koska tehtaot suosivat vielä isompien ostajien tuotteiden toimituksia. Kysyttäessä ostopaikan valinnasta ja löytämisestä, oli asiantuntijan mukaan paras paikka etsiä niitä messut. Messut yleensä järjestetään Kiinassa, mutta myös Euroopassa on isoja messuja, joissa kiinalaiset kalustetoimittajat käyvät. Kokeneen ostajan mukaan messuilla löydetään tuote, kiinnostutaan siitä ja sen jälkeen ruvetaan neuvottelemaan kyseisen tuotteen spesifioinnista ja hinnoista. Keskustelusta kävi ilmi, että monesti messuilla olevilla kalustetoimittajilla on omat tulkit, jotka on otettu kouluista, koska he pystyvät puhumaan englantia ja kiinaa. Haittapuolena on vain, että opiskelijat eivät tiedä tuotteista eikä alasta mitään, joten hankalaa on silti. Teemahaastattelusta kävi ilmi, että yritys on käyttänyt omaa tulkkia joissakin ostotapahtumissa ja ostajan mielestä se on helpottanut neuvotteluita. Tällä hetkellä haastateltavan mukaan kaikki yhteistyökumppanit Kiinassa pystyvät kommunikoimaan englanniksi, joten tulkkia ei tarvita. Yleinen mielikuva avoimesta keskustelusta oli, että kiinalaisten kielitaito on rajallista.

Kiinalainen kulttuuri ja tavat eivät ole tuottaneet ongelmia yrityksen edustajille Kiinassa käydessä. Asiantunteva ostaja kertoo, että hinnoissa voi säästää kun käyttää hyödyksi tehtaiden hiljaisempaa aikaa. Tämä vaatii sen, että ostot tehdään jo huomattavasti niiden tarvetta aikaisemmin. Vastauksissaan henkilö korostaa, että kaikki tavarat pitää saada lähtemään ennen kiinalaista uuttavuotta. Ostopäällikön kokemuksen mukaan kiinalaisen uudenvuoden aikaan kaikki tehtaot ja toimitukset pysähtyvät 3-4 viikoksi. Kesäkalustetoimituksia ajatellen kiinalainen uusivuosi on todella ilkeään aikaan haastateltavan mielestä. Tavaroiden ostosta huolehtiva tiesi myös, että kun kiinalaisilta tehtailta työntekijät lähtevät lomalle maaseudulle uudenvuoden aikaan, niin noin 20-30 % jättää kokonaan saapumatta työpaikalleen. Tämänkin vuoksi olisi hyvä saada tavarat ulos tehtaista ennen kiinalaista uuttavuotta. Asiantuntijan mukaan kiinalaiset ovat

erittäin tietoisia tuotteidensa hinnoista, markkinoiden hintatasosta sekä kilpailijoiden tarjouksista. Ostajan mielestä parhain tinkaamisen väline on määrällä ostaminen. Tilaisuudesta kävi ilmi myös, että kiinalaiset harvoin sanovat mihinkään ”ei”. Haastateltavan mukaan yritys käyttää ostokäynneillään apuna paikallista apua, jonka tehtävänä on hoitaa käytännön asiat kuten asumiset ja kuljetukset. Siitä on päällikön mukaan hyvä apu. Reklamaatioiden hoitaminen kiinalaisten toimittajien kanssa on hidasta ja reklamaatiokulttuuri on erilainen.

Tuonti

Tuonnin ammatilaisen kertoi, että yritys käyttää tuontimenetelminä suoraa ja epäsuoraa tuontimuotoa. Yritystä edustaneen henkilön mukaan yritys on aikaisemmin käyttänyt jonkin verran myyjien agenttia apuna. Suurin osa ostoista tapahtuu suoraan tehtaiden ja toimittajien kanssa. Haastateltava kertoo, että ostotapahtuman tapahduttua palkattu huolitsija hoitaa tavaran toimituksen kokonaisuudessaan Kiinasta Suomeen, jossa se saadaan ottaa vastaan ja laittaa varastoon. Haastattelutilaisuudesta selvisi, että tuonti Kiinasta menee jo osittain rutiinilla, sillä yritys on tuonut sieltä tavaraa nyt noin 13 vuoden ajan. Itse yrityksen ostoista vastaava henkilö on ollut siinä toiminnassa 8 vuoden ajan mukana. Ostoasiantuntija muistuttaa kuitenkin, että jokaisella ”keikalla” on omat erikoisuutensa ja haasteensa. Haastateltavan mukaan Kiinaan on pystytty jo luomaan pientä verkostoa, joka auttaa sitten kun tulee mieleen tuote jota pitäisi saada. Kokeneen Kiinan kävijän mukaan ostoalueelta löytyy jo kontakteja, joihin voi olla yhteydessä myös hetken kontaktoimattomuudenkin jälkeen.

Kauppasopimus ja logistiikka

Ostopäällikön mukaan yrityksellä on meneillään valmiin kauppasopimus pohjan teko. Sopimus pohjaa voisi käyttää sekä Aasiassa että Suomessa. Myyjän laiminlyönneistä haastateltava kertoo, että toimitusaikojen viivästymiset ovat yleisiä kiinalaisten kanssa. Tuonnin osiaan mukaan yleensä tuotannon viivästymiset ovat noin 2-3 viikon luokkaa. Suomen päässä siihen pitää huomioida myös uuden laivapaikan hankkiminen, johon menee myös aikaa. Lopulta tuote on Suomesta myöhässä 4-5 viikkoa pahimmillaan, tähän on

kuitenkin kiinnitetty enemmän huomiota viime aikoina ja huolitsija tekee nykyään kaksi kertaa viikossa viikkoraporttia yritykselle. Huolitsija varaa laivat etukäteen ja ilmoittaa yritykselle raporteissaan, että on esimerkiksi saanut laivapaikan ja kontit hoidettua.

Tuonnin erityisosaajan mukaan tekeillä oleviin kauppasopimuksiin on tulossa pykälät, jotka aiheuttavat sanktioita myyjälle toimitusten viivästymistilanteissa. Toimitusten viivästymisissä ei ole yrityksen kannalta hirveän paljon tehtävissä. Tuotteita joutuu odottamaan, mutta seuraavien erien toimituksista ollaan saatu hyvitystä ja hintaa on laskettu uudestaan. Ostopäällikön mukaan kauppasopimusten laatimisesta johtuvia ongelmia ei ole ilmennyt lainkaan. Kauppasopimuksen kohdat ovat tarkasti laadittuja molempien osapuolten toimesta. Keskustelutilaisuudesta selviää, että kaikki tavara Kiinasta kulkee Suomeen meriteitse. Merirahdissa käytetään liikennöintivaihtoehtona laivojen linjaliikennettä. Ostajan mukaan huolitsija kilpailuttaa varustamoita ja tällä tavoin löydetään sopiva toimitus tavaroille. Haastateltava huomauttaa vielä, että ikinä ei oteta halvinta laivavaihtoehtoa, sillä yleensä halvimmat linjaliikenteessä toimivat laivat eivät saa laivapaikkoja. Yrityksen ostopäällikkö kertoo, että huolitsija valitsee yleensä toisen tai kolmanneksi halvimman vaihtoehdon. Tämä on toiminut hyvin tähän saakka. Kokeneen tuojan mukaan linjaliikenteen käyttö on fiksua, sillä tavaraa tulee kerralla vain noin 15-20 konttia. Päällikkö tiesi kertoa, että toimituslausekkeena konttiliikenteessä käytetään FOB:ia eli Free On Board-lauseketta. Keskusteluista selvisi, että konttien rahtihinnoissa on suuri ero riippuen siitä mihin aikaan kontti lähtee satamasta. Siinä pystyy ostajan mielestä säästämään todella paljon, kun tietää mihin aikaan rahdin haluaa. Haastateltavan mielestä tavara kannattaa tilata aikaisemmin ja maksaa siitä varastointikustannukset ja sitoa pääomaa, sillä aikaisemmalla toimituksella säästetään niin reilusti yhtä konttiakin kohden.

Maksuliikenne ja tullaus

Tuonnin ekspertin mukaan yleistä tuon alan Aasian kaupan maksuliikenteessä on se, että maksetaan ennen laivausta 30 % deposit eli etukäteismaksu. Lasku lähtee tulemaan laivauksen jälkeen sitten. Mieshenkilö kertoo, että suurimpien tehtaiden

ja isompien kauppojen kanssa myös maksutavasta on neuvoteltu ja sitä on saatu puristettua mukavemmaksi ostajan kannalta. Keskustelusta kävi ilmi mielenkiintoinen seikka siitä, että kiinalaiseen toimintatapaan kuuluu se, että raaka-aineet ostetaan vasta siinä vaiheessa kun on saatu ostajalta deposit maksu. Tullin kanssa toiminta on ollut mutkatonta ja sujuvaa, kuten teemahaastattelun tuloksista käy ilmi. Ostajan mukaan joskus on tullut tehnyt pistotarkastuksia ja sitä kautta esimerkiksi vääränlaisten kuivureiden takia kontit on vedetty sivuun lisäselvitystä varten. Asiantuntijan mukaan joskus tulee vastaan tilanne, jossa joudutaan tietoisesti maksamaan konttisakkoa ja pitämään kontit satamassa, koska tilaa ei ole omissa varastoissa.

10 JOHTOPÄÄTÖKSET JA POHDINTA

Työni tarkoituksena oli löytää suurimmat Kiinan tuonnin haasteet toimeksiantajayrityksen näkökulmasta. Teoriaosuuden tavoitteena oli olla hyvä tiivis paketti tuonnin tärkeimmistä aihealueista. Tutkimusosan tavoitteena oli saada selville yrityksen omaa näkökulmaa tuonnin haasteista. Mielestäni onnistuin tavoitteessani, sillä yrityksen suurimmat haasteet löytyivät. Tutkimusosio olisi voinut olla laajempi ja haastateltavia olisi voinut olla hieman enemmän useamman näkökulman saamiseksi.

Empiirisestä tutkimuksestani käy ilmi, että toimeksiantajayrityksen tuontiprosessi on sujuvaa ja rutinoitunutta. Suurin osa tuontiprosessista on ulkoistettu huolitsijalle, joka hoitaa tavaran tuonnin Kiinasta Suomeen. Suurimmat haasteet yrityksen kannalta ovatkin ostotapahtumassa tapahtuvat asiat. Ostotapahtuma erilaisessa kulttuurissa aiheuttaa aina hienoisia haasteita kuten kielimuurin. Suurimmaksi yksittäiseksi haasteeksi yritys nosti luotettavan kauppakumppanin löytämisen. Kuten teoreettisessa viitekehyksessä kävi ilmi, epäluotettavan kauppakumppanin aiheuttamat ongelmat liittyvät toimitusaikoihin ja tuotteiden huonoon laatuun. Koko tilaus ja toimitus on riippuvainen luotettavasta kauppakumppanista. Suurimmat viivästymiset tavaran saannista johtuvat lähes poikkeuksetta tehtaiden tuotannollisista viivästymisistä. Hyvien kauppakumppanien löytämiseen kannattaa panostaa ja niitä kannattaa pitää yllä jatkoa silmälläpitäen.

Tutkimuksen perusteella saatiin selville, että kiinalainen kauppakulttuuri on erilainen kuin suomalainen. Isojen tavaramäärien ostajat ovat aina etusijalla toimituksissa. Tämä liittyy keskeisesti myös hyvää kauppakumppaniin, sillä sovituista aikatauluista on pidettävä kiinni. Kauppasopimusten ja ehtojen laatimisen tärkeys korostuu tällaisissa tilanteissa.

Yksi varteenotettava seikka yrityksen näkökulmasta on myös se, miten saadaan edullisimmat hinnat kohtaamaan varastoinnin kanssa. Edullisimmat hinnat saadaan ajankohtana, jolloin tavaraa ei käytännössä tarvita, joten sitä joudutaan varastoimaan pitkiäkin aikoja. Tehokkuuden ja säästöjen laskeminen on tärkeää

tämän tyyliässä tilanteessa. Kuten varastointiosiota selvisi, tavarän varastointi on erittäin kallista. Aikaisesta toimituksesta saatava alennus täytyy tällöin olla huomattavasti edullisempi kuin varastointiin käytettävä rahasumma. Joissain tapauksissa varastointikapasiteetti yksinkertaisesti ylikuormittuu ja silloin vaihtoehtona on ainoastaan maksaa tavaroista konttisakkoa. Silloin tavara saa seistä satamassa tullattuna. Varastointiongelmaan yksi ratkaisu on varastotilojen laajentaminen. Silloin yrityksen täytyy laskea saatavan hyödyn määrä suhteessa kustannuksiin.

Suurimmaksi yksittäiseksi toimitusten hidasteeksi tutkimuksesta nousi kiinalainen uusivuosi. Meille kohtalaisen tuntematon juhla on kiinalaisten tärkein juhla. Juhlan aikana käytännössä koko maa seisahtuu ja ihmiset viettävät vapaapäiviä. Kiinalainen uusivuosi sijoittuu vaihtelevasti tammikuun ja helmikuun väliselle ajalle. Tänä vuonna kiinalaista uuttavuotta vietettiin 9.2.2013. Tämä on ajankohtana hankala, sillä juuri silloin tavaroiden tulisi lähteä Kiinasta, jotta ne ehtisivät Suomeen myyntiin kesäkalustesesonkiin. Tämän hidasteen ainut välttäminen on se, että tavarat lähetetään ennen kyseistä kansanjuhlaa.

Työni avulla sain rajattua tehokkuuden parantamisen koko tuontiprosessista kauppakumppanin valintaan, kiinalaisen uudenvuoden tuomiin haasteisiin ja varastointiratkaisuihin. Itse tavarän tuonti Kiinasta Suomeen sujuu rutiinilla ja ilman suurempia ongelmia huolitsijan avustuksella. Tutkimuksesta voisi tehdä esimerkiksi jatkotutkimuksen, jossa käsiteltäisiin yksityiskohtaisemmin varastoinnin tehostamista tai ostotapahtuman tehostamista. Sain työssäni käsiteltä Kiinaa ostomaana ja myös tutkimusvaiheen haastattelu oli kattava siitä miten Kiinassa toimitaan ja minkälainen toimintaympäristö Kiina on. Mielestäni työssä on käyty koko Kiinan tuontiprosessi läpi ja siitä on hyötyä itselleni jatkoa ajatellen. Työni tavoitteeni on täyttnyt sillä voin nyt vastata kysymykseen: mitkä ovat suurimmat haasteet Kiinasta tavaraa tuotaessa toimeksiantajayrityksen näkökulmasta?

Työstäni olen oppinut runsaasti tutkimustyön tekemisestä ja oppinut paljon Kiinalaisesta kaupankäynnistä. Työni jälkeen ymmärrän kuinka monivaiheinen tuontiprosessi todellisuudessa on, kun tavaraa tuodaan toiselta puolelta maailmaa

ja mitä seikkoja sujuvan tuonnin edellyttämiseksi tulisi ottaa huomioon. Kun kohtaan työelämässä tuontiin liittyviä ongelmia, tiedän mistä löydän tarvittavat tiedot ongelmien ratkaisemiseen. Opinnäytetyöstäni on toivottavasti hyötyä kansainvälisen kaupan opiskelijoille, jotka tarvitsevat tietoa koko tuontiprosessista yhdestä paikasta. Laajempiin tietoihin pääsee käsiksi työni lähteiden kautta. Lukemalla työn kokonaisuudessaan, uskon että kyseisen alan opiskelija saa hieman käsitystä siitä minkä takia yritykset käyttävät huolitsijaa ja kuinka laaja käsite tuonti on. Toimeksiantajayrityksen saama hyöty kohdistuu tiiviiseen tuontipakettiin, joka löytyy työn teoriaosuudesta. Asioita käsitellään selkeästi ja helppolukuisesti. Työn avulla yrityksen työntekijät löytävät kyseisistä aiheista vaivattomasti lisätietoa halutessaan. Tämä opinnäytetyö sopisi erinomaisesti esimerkiksi uusille ostopuolen työntekijöille, joilla ei ole kokemusta Kiinasta kauppakumppanina tai tuonnista ylipäätensä.

LÄHTEET

Arho Havren, S. & Rutanen, P. 2010. Menestyvä liiketoiminta Kiinassa. Juva. WSOYpro.

Finpro 2010. Maaraportti Kiina. Viitattu 20.2.2013.
<http://www.finpro.fi/documents/10304/15931/Chinacountryreport0920194.pdf>

Fintra. 2002. Tuontioipas. 7. uusittu painos. Helsinki. Fintra ja Multiprint Oy.

Hirsjärvi, S, Remes, P, Sajavaara, P. 2009. Tutki ja kirjoita. 15. uudistettu painos. Hämeenlinna. Tekijät ja kirjayhtymä Oy.

Hörkkö, H, Koskinen, H, Laitinen, P, Mattsson, M, Ollikainen, J, Reinikainen, A, Werdermann, R. 2010. Huolinta-alan käsikirja. Uudistettu painos. Vantaa. Suomen Spedservice Oy.

ICC Suomen osasto incoterms-asiantuntijaryhmä 2011. Incoterms 2010. Viitattu 23.3.2013. <http://www.icc.fi/userData/5176/C-lausekkeet-ja-kustannusvastuun-jakautuminen-01122011-clean.pdf>

International Chamber of Commerce 2013. Incoterms 2010: ICC official rules for the interpretation of trade terms. Viitattu 20.4.2013.
<http://www.searates.com/reference/incoterms/>

Karhu, K. 2002. Kansainvälisen liiketoiminnan käsikirja. Helsinki. Edita Prima Oy

Kauhanen, T. 1999. Kiinan markkinat –haasteita ja mahdollisuuksia. Helsinki. Oy Edita Ab.

Melin, K. 2011. Ulkomaankaupan menettelyt. 1. painos. Vaasa. Tammertekniikka / AMK-kustannus Oy.

Pehkonen, E. 2000. Vienti- ja tuontitoiminta. 1. painos. Porvoo. WS Bookwell Oy.

Railas, L. 2012. Incoterms 2010 käyttäjän käsikirja. Hämeenlinna. Kariston Kirjapaino Oy.

Suomen Pankki 2013. Kuvio 1. Viitattu 4.3.2013.
http://www.suomenpankki.fi/bofit/seuranta/seuranta-aineisto/pages/vw201228_4.aspx

Suomen suurlähetystö 2013. Kiinan taloudelliset haasteet. Viitattu 1.3.2013.
<http://www.kauppapolitiikka.fi/public/default.aspx?contentid=266561&nodeid=41394&culture=fi-FI>

SWIFT 2013. Company information. Viitattu 4.4.2013.

http://www.swift.com/about_swift/company_information/company_informatio

Tilastokeskus 2013. Virsta tiedonkeruu. Viitattu 15.5.2013.

<http://www.stat.fi/virsta/tkeruu/04/>

Tullihallitus 2008. Tullausarvo. Viitattu 21.3.2013

http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/tuonti/tullausarvo/muut_menetelmat/index.jsp

Tullihallitus 2009a. Tullausarvo. Viitattu 20.4.2013.

<http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/tuonti/tullausarvo/index.jsp>

Tullihallitus 2009b. Tullietuudet alkuperän perusteella. Viitattu 20.04.2013.

http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/tuonti/etuuskohtelut/tullietuudet_alkupera/

Tullihallitus 2011. Turvatietoihin liittyvät ilmoitukset Suomessa. Viitattu 8.4.2013

<http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/tuonti/saapuminen/index.jsp>

Tullihallitus 2012a. Tilastoyksikkö. Viitattu 28.3.2013.

http://www.tulli.fi/fi/tiedotteet/ulkomaankauppatilastot/katsaukset/maat/kiina12/liitteet/2012_M22.pdf

Tullihallitus 2012b. Ulkomaankaupan kuljetukset 2011. Viitattu 26.3.2013.

http://www.tulli.fi/fi/tiedotteet/ulkomaankauppatilastot/tilastot/kuljetukset/kuljetukset11/liitteet/2012_M07.pdf

Tullihallitus 2013a. Miten annan tulli-ilmoituksen. Viitattu 15.3.2013.

http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/tuonti/tulli_ilmoitus/index.jsp

Tullihallitus 2013b. Mitä tuonti maksaa. Viitattu 1.3.2013.

http://www.tulli.fi/fi/yrityksille/tuonti/mita_maksaa/index.jsp

Waters, D. 2009. Supply chain management. Toinen painos. China. Palgrave Macmillan.

LIITE 1.

Kysymykset

Kiina

- Miten kuvailisitte Kiinaa kauppakumppanina? Hyvää/huonoa?
- Mitä kautta löydätte hyvän ja luotettavan kauppakumppanin Kiinasta?
- Oletteko olleet tyytyväisiä Kiinasta tulevien tuotteiden pakkauksiin, toimitusaikoihin ja tuotteiden laatuun? Perustelut? Miksi/miksei?
- Onko kiinalaisten kanssa käydyissä neuvotteluissa kohdattu ongelmia? Minkälaisia?
- Onko kauppaneuvotteluissa käytetty tulkkia? Jos ei, niin olisiko sille ollut tarvetta?
- Oletteko perehtyneet Kiinan kulttuuriin ja tapoihin? Onko siitä ollut haittaa/hyötyä?

Tuonti

- Mitä tuontimuotoa käytätte Kiinasta tuodessanne?
- Onko tuonnissa mukana välijäseniä esimerkiksi agenttia tai komissionääriä?
- Onko tuonti Kiinasta mielestänne yksinkertainen prosessi? Miksi/miksei?
- Käytättekö tuonnissa apuna huolitsijaa? Miksi?

Kauppasopimus

- Pidättekö kauppasopimuksen laatimista haastavana tehtävänä? Miksi?
- Käytättekö kauppasopimuksen laatimiseen valmiita mallipohjia? Mistä ne on hankittu?
- Oletteko törmänneet myyjän laiminlyönteihin esim. Viivästymisiin tai heikkoon laatuun? Onko puutteet korvattu? Miten on menetelty tilanteen sattuessa?
- Onko puutteellisesti täytetystä kauppasopimuksesta ollut haittaa jossakin tilanteessa? Miten?

Logistiikka

- Mitä kuljetusvaihtoehtoa käytätte tuonnissa? Miksi?
- Hoidatteko logistiikan itse vai käytättekö apuna esim. huolitsijaa?
- Oletteko törmänneet logistiikassa maiden välisiin eroihin? fyysisiin, taloudellisiin tai teknisiin ongelmiin?
- Onko tavarankuljetuksella törmätty usein hidastaviin tekijöihin? Mitä ne ovat?

- Mikä on yleisin toimituslausekkeenne muoto, jota käytätte? Syy?
- Pidätkö oikeanlaisen toimituslausekkeen valintaa tärkeänä? Oletteko huomanneet toimituslausekkeesta johtuvia ongelmia?

Maksuliikenne

- Mitä maksutapaa suositte Kiinan tuonnissa? Minkä vuoksi?
- Oletteko kohdanneet ongelmia maksuliikenteessä? Minkälaisia?

Tulli

- Hoidatteko itse tuotteiden tullauksen Suomessa? Millä lomakkeella?
- Onko tuontitullaus mielestänne selkeää? Miksi/miksei?
- Onko tavaroiden tullauksessa kohdattu usein toistuvia ongelmia? Mistä arvelette syyn johtuvan?
- Onko tavaroiden saaminen satamasta myyntivarastoon mielestänne nopeaa? Jos ei, niin miksei?
- Oletteko kohdanneet tuonnissa hankalia/vaikeaselkoisia asiakirjoja? Mitä?
- Oletteko joutuneet käyttämään alkuperätodistusta ostoissanne? Miksi/miksei?